



CAIO CALFAT

REAL ESTATE CONSULTING

PLANNING & DEVELOPMENT

ATUALIZAÇÃO DO PLANEJAMENTO DE HOTEL  
BACCO WINE HAVEN - GARIBALDI (RS)

Cliente: SPE Bacco Wine  
Haven  
Empreendimentos  
Imobiliários Ltda.

Realização:  CAIO CALFAT  
REAL ESTATE CONSULTING  
PLANNING & DEVELOPMENT

MARÇO DE 2024

# ESTUDO DE VIABILIDADE MERCADOLÓGICA E ECONÔMICO-FINANCEIRA

MARÇO DE 2024

## TERMO DE ENTREGA DO ESTUDO

Este objeto trata-se da atualização do estudo de viabilidade mercadológica e econômico-financeira desenvolvido para a SPE Bacco Wine Haven Empreendimentos Imobiliários Ltda. em Outubro de 2022, que desenvolve o projeto de um hotel em Garibaldi – RS que será vendido em modelo condo-hotel. O estudo segue a metodologia da publicação Hotels & Motels Valuation and Market Studies do Appraisal Institute.

A CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING, localizada na Rua Pamplona, Nº 415 – cjs 1318, São Paulo - SP, inscrita no CNPJ sob o nº 01.498.265/0001-24 realizou este trabalho com o objetivo de realizar a viabilidade mercadológica e econômico-financeira para empreendimento hoteleiro localizado na cidade de Garibaldi – RS.

Todas as informações de dados gerais do mercado e da localidade, além da oferta hoteleira atual e futura da foram colhidas e analisadas até o momento de fechamento deste relatório. Não nos responsabilizamos pela inserção ou alteração de informações adicionais após a entrega deste estudo. Estas informações estão sujeitas a imperfeições, variações e alterações do cenário social e econômico analisado que poderão modificar os resultados estimados neste estudo.

Os valores estimados de resultados são referenciais, uma vez que o modelo do negócio é um condo-hotel. Portanto, será vendido em unidades habitacionais a investidores reunidos em pool de locação. O resultado de cada investidor terá variações conforme a quantidade de unidades adquiridas e a taxa de ocupação do hotel.

Dessa forma, a CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING não poderá ser, por meio desse relatório, em nenhum momento, ser penalizada por lucros ou perdas em qualquer situação, destacando-se mais uma vez as possíveis alterações nas variáveis dos cenários que foram definidos para as estimativas de mercado e desempenho.

Caio Sérgio Calfat Jacob

## TERMO DE ENTREGA DO ESTUDO

A CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING foi contratada única e exclusivamente para analisar o mercado em questão indicando premissas e resultados estimados para o projeto em estudo e declara que não possui conflito de interesses que diminua a independência necessária ao desempenho de suas funções. A empresa CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING declara que não irá adquirir qualquer unidade, assim como não atuará como investidora neste projeto.

A SPE Bacco Wine Haven Empreendimentos Imobiliários Ltda. pagou à CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING a título de remuneração por assessoria o montante total de R\$ 46.000,00 relativo à realização desse Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico-financeira. Nos últimos 12 (doze) meses não houve qualquer outra contratação ou remuneração das empresas envolvidas nesse CIC hoteleiro.

As informações contidas neste relatório tem consentimento da CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING para divulgação, desde que mencionada a fonte.

Caio Sérgio Calfat Jacob

## CONSULTOR RESPONSÁVEL PELO ESTUDO

### **Caio Calfat**

Diretor-geral e fundador da Caio Calfat Real Estate Consulting, é engenheiro civil e atua, há mais de 30 anos, como consultor no mercado turístico-hoteleiro, atendendo às principais construtoras, incorporadoras e operadoras hoteleiras atuantes no mercado brasileiro. Na Caio Calfat, coordenou mais de 700 estudos de mercado no Brasil.

É Vice-Presidente de Assuntos Turísticos-Imobiliário do SECOVI-SP por cinco mandatos consecutivos (de 2012 a 2022) e membro (MRICS) do Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) desde 2013. No SPCVB – São Paulo Convention & Visitors Bureau ([www.visitesaopaulo.com](http://www.visitesaopaulo.com)) é Vice-Presidente do Conselho de Administração (2019 a 2023) e membro do Conselho Consultivo (2013 a 2019). Atual Presidente (2019 a 2023) da ADIT Brasil – Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil ([www.adit.com.br](http://www.adit.com.br)), tendo sido seu fundador (2006) e membro do Conselho de Administração (2011 a 2019).

Os estudos já realizados nos últimos 03 anos (página 8) e o estudo em apresentação, obedecem à base metodológica do roteiro do **Hotels & Motels Valuations and Market Studies**, recomendado pelo **Appraisal Institute** e citado como modelo adequado pelo **Manual de Melhores Práticas para Hotéis de Investidores Pulverizados**, publicado pelo SECOVI-SP em 2012.

- Reunião com o cliente para informação quanto ao conceito e detalhes do projeto;
- Pesquisa e levantamento de dados, sociais, políticos e econômicos;
- Levantamento de hotéis concorrentes;
- Entrevistas com representantes do município e /ou estado, do trade turístico e hoteleiro;
- Análise de oferta e demanda do mercado hoteleiro, com intuito de estimar o impacto do projeto no mercado;
- Análise do terreno (condições de qualidade de vida e espaços ajardinados; vizinhanças e características locais de comércio, serviços e entretenimento; indicativos de crescimento da região do terreno, em relação aos vetores de desenvolvimento urbano);
- Estudo de Viabilidade Econômico Financeira com base nos parâmetros identificados no Estudo de Mercado.

Estudos de Viabilidade Mercadológica e Econômico-financeira de Contrato de Investimento Coletivo - CIC realizados pela Caio Calfat Real Estate Consulting e com processos dispensados na CVM		
Royal Palm Tower	2014	Royal Palm Tower
Ibis Niterói Niemeyer	2014	Ibis Niterói Niemeyer
Rio Business Soft Inn	2014	Rio Business Soft Inn
Park Inn by Radisson	2015	Park Inn by Radisson
Beste Western Multi Suites	2015	Beste Western Multi Suites
Hotel Paiquere (BT Valinhos)	2015	BT Valinhos
Soft Inn São Paulo Business Hotel	2015	Soft Inn São Paulo Business Hotel
The Cityplex Osasco	2015	Comfort Osasco
Niterói Soft Inn Business Hotel	2015	Niterói Soft Inn Business Hotel
Comfort Campinas	2015	Comfort Campinas
Comfort São Bernardo	2015	Comfort São Bernardo
Best Western Eretez Copacabana	2015	Best Western Eretez Copacabana
Adágio Curitiba Batel	2015	Adágio Curitiba Batel
Condomínio Hotel Tatuapé	2015	Ibis Tatuapé
Sleep Inn Jacareí	2016	Sleep Inn Jacareí
Cidade Matarazzo	2016	Cidade Matarazzo
Hotel Premium SBC	2016	Intercity Premium São Bernardo do Campo
Edifício Hotel Itu Terras de São José	2016	Novotel Itu
Golden Tulip Campos Hotel	2016	Golden Tulip Campos dos Goytacazes
Condomínio Edifício HE Itatiba	2016	Ibis Budget Itatiba
Condomínio Hotel Florêncio de Abreu	2017	B&B Hotel Florêncio de Abreu
Share Apartamentos Inteligentes	2017	Share Apartamentos Inteligentes
Edifício Hotel Eko Arujá	2017	Ibis Arujá
SAO International Square	2017	Comfort Quality São Caetano do Sul
Comfort Hotel & Convention Americana	2017	Comfort Americana
Edifício Hotel Beira Mar	2017	Ibis Budget Piedade
Condomínio V N Faria Lima	2018	VN Faria Lima
Dall Onder Planalto Hotek Bento Gonçalves	2019	Dall Onder Planalto Hotek Bento Gonçalves
Plaza Hotel & Boulevard Convention Vale Dos Vinhedos	2019	Condomínio Boulevard Convention Vale dos Vinhedos
SPE Hotel Presidente Prudente Empreendimentos Imobiliários Ltda	2019	Condomínio Presidente Prudente Hotel
Hotel Pinheiros	2020	Ibis Pinheiros
Três Figueiras Sênior Residence	2020	Três Figueiras Sênior Residence
Rasme Abduch	2020	Days Inn Perdizes Hotel
Condomínio do Edifício Erwin Luciano Friedheim	2021	Motto By Hilton Recife



A Caio Calfat Real Estate Consulting atua no setor imobiliário desde 1996, na área de consultoria para o planejamento e desenvolvimento do setor imobiliário por meio de pesquisas de mercado e estudos de viabilidade financeira, bem como apoio a investidores e desenvolvedores na definição e conceituação de empreendimentos.

#### Atuação

- Planejamento e desenvolvimento hoteleiro e imobiliário
- Diagnósticos mercadológicos e estudos de reposicionamento para empreendimentos imobiliários
- Planejamento e desenvolvimento de imobiliário turístico - segunda residência e multipropriedades
- Moradia estudantil e sênior living
- Comunidades planejadas
- Gestão patrimonial

- Este trabalho teve como objetivo realizar o estudo da viabilidade mercadológica e econômico-financeira do projeto Contrato de Investimento Coletivo (CIC) - Condo-Hotel Bacco Wine Heaven - localizado entre as cidades de Bento Gonçalves e Garibaldi, no Rio Grande do Sul.
- O objeto de estudo possui 372 Unidades Habitacionais e será operado pela empresa Stremma.Stay.
- As unidades habitacionais serão vendidas à investidores reunidos em pool de locação, conforme o modelo de condo-hotel.
- A metodologia para o estudo mercadológico atendeu as orientações do Manual de Melhores Práticas para Hotéis de Investidores Imobiliários Pulverizados - SECOVI - SP e às orientações metodológicas do Hotels & Motels Valuations and Market Studies - Appraisal Institute. A elaboração das projeções operacionais e financeiras do hotel em estudo foi realizada conforme o modelo do Uniform System of Accounting for the Lodging Industry - AH & MA.

# BACCO

## WINE HEAVEN





## SOBRE A OPERADORA HOTELEIRA DO EMPREENDIMENTO

- O projeto foi concebido como um hotel midscale superior e contará com operação da Stremma.Stay, empresa criada especialmente para administrar este empreendimento.
- A Stremma.Stay fará a administração hoteleira juntamente com as operações de eventos e de Alimentos & Bebidas.
- A iniciativa partiu da própria incorporadora, com o intuito de realizar operação híbrida entre a hotelaria tradicional e os novos moldes de locação por assinatura. Trata-se de operação mais leve e com maior transparência ao investidor das unidades hoteleiras.
- A ausência de custos corporativos da hotelaria tradicional de bandeiras de renome, como taxas de royalties, programa de fidelidade, central de reservas e centros de serviços compartilhados – contabilidade e financeiro, tem como objetivo deixar a operação mais enxuta em relação à operação hoteleira tradicional.
- O uso da multiplottedade pelo proprietário adquirente estará sujeita ao regramento, conforme tipologia e sazonalidade. Observar também demais regras da Central de Locações que constam no regimento interno, parte integrante da convenção de condomínio
- Os serviços durante a hospedagem são pay-per-use como limpeza e café da manhã, e assim como as outras refeições, não estarão inclusas na diária.
- O adquirente da unidade irá disponibilizar a unidade na Central de Locações terá a rentabilidade calculada sobre a sua unidade.

## PROJETO EM ESTUDO

Contrato de Investimento Coletivo - CIC   Condo-Hotel Bacco Wine Heaven	
Operadora	Stremma.Stay
Bandeira	Bacco Wine Heaven
Categoria	Midscale Superior
Unidades Habitacionais	372
Eventos	400 (Auditório)
Previsão de Inauguração	Dezembro de 2026, para efeito de projeção foi considerada a entrada em 2027

PROJETO EM ESTUDO



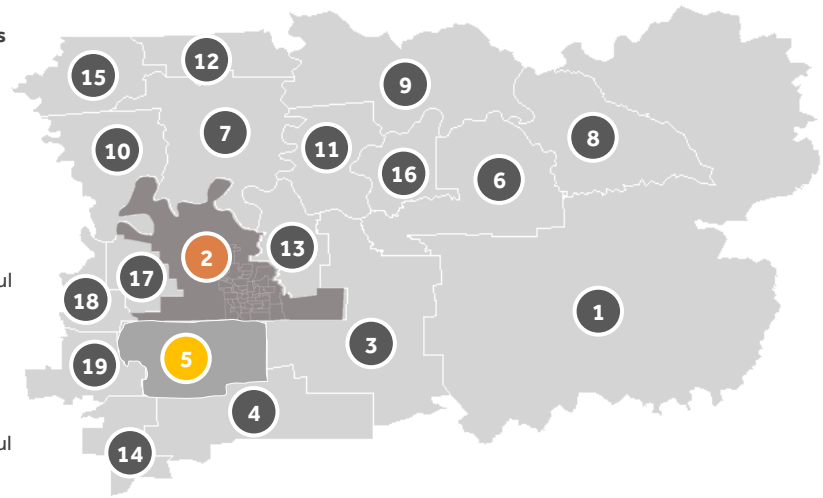
## ÍNDICE

1. Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. Análise do posicionamento competitivo;
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

## MICRORREGIÃO DE CAXIAS DO SUL (ÚLTIMOS DADOS OFICIAIS DISPONÍVEIS)

- Bento Gonçalves e Garibaldi estão localizadas na Mesorregião Nordeste Rio-grandense, na Microrregião de Caxias do Sul, divisão do estado do Rio Grande do Sul formada por 19 municípios.
- Apresenta economia diversificada e representa uma importante área para o desenvolvimento do interior do estado do Rio Grande do Sul.
- Possui a maior concentração de produtores de vinhos do país, na região conhecida como Vale dos Vinhedos. As vinícolas gaúchas são premiadas internacionalmente, em razão da alta qualidade de seus vinhos e espumantes.

1. Caxias do Sul
2. **Bento Gonçalves**
3. Farroupilha
4. Carlos Barbosa
5. **Garibaldi**
6. Flores da Cunha
7. Veranópolis
8. São Marcos
9. Antônio Prado
10. Cotiporã
11. Nova Roma do Sul
12. Vila Flores
13. Pinto Bandeira
14. Boa Vista do Sul
15. Fagundes Varela
16. Nova Pádua
17. Monte Belo do Sul
18. Santa Tereza
19. Coronel Pilar



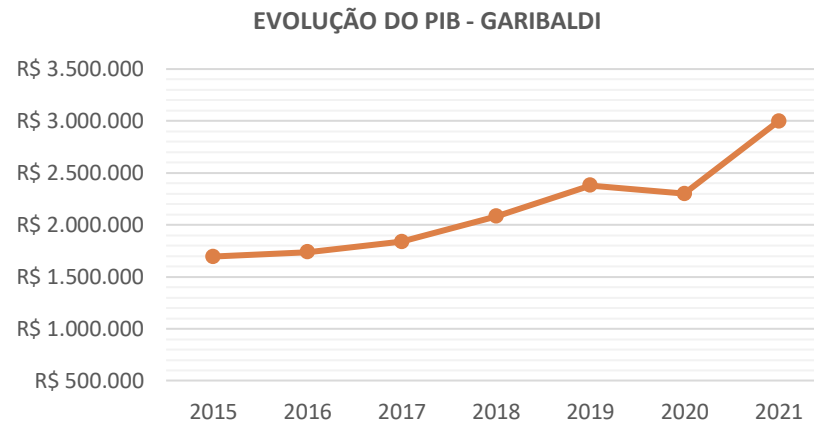
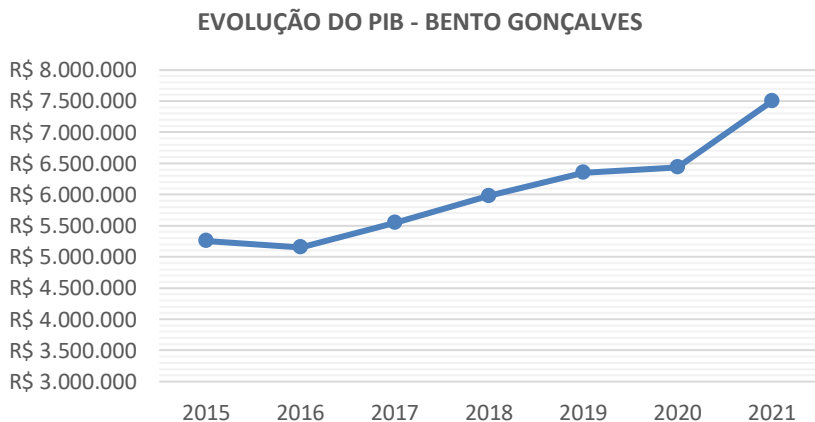
## MICRORREGIÃO DE CAXIAS DO SUL (ÚLTIMOS DADOS OFICIAIS DISPONÍVEIS)

Microrregião de Caxias do Sul (RS)						
Item	Cidade	População (Censo 2022)	%	PIB (2021)	%	Área em Km <sup>2</sup>
1	Caxias do Sul	463.501	55,3%	R\$ 31.688.460	55,0%	1.652,31
2	Bento Gonçalves	123.151	14,7%	R\$ 7.498.499	13,0%	274,07
3	Farroupilha	70.286	8,4%	R\$ 4.398.447	7,6%	361,68
4	Carlos Barbosa	30.420	3,6%	R\$ 3.529.578	6,1%	229,99
5	Garibaldi	34.335	4,1%	R\$ 2.997.963	5,2%	168,14
6	Flores da Cunha	30.892	3,7%	R\$ 2.538.136	4,4%	272,61
7	Veranópolis	24.021	2,9%	R\$ 1.738.702	3,0%	289,43
8	São Marcos	21.084	2,5%	R\$ 1.145.389	2,0%	256,25
9	Antônio Prado	13.045	1,6%	R\$ 797.510	1,4%	347,62
10	Vila Flores	3.646	0,4%	R\$ 297.552	0,5%	107,82
11	Fagundes Varela	2.566	0,3%	R\$ 197.918	0,3%	134,30
12	Nova Roma do Sul	3.466	0,4%	R\$ 169.304	0,3%	149,05
13	Cotiporã	3.846	0,5%	R\$ 167.928	0,3%	172,38
14	Boa Vista do Sul	2.779	0,3%	R\$ 120.127	0,2%	92,93
15	Nova Pádua	2.343	0,3%	R\$ 100.211	0,2%	103,24
16	Monte Belo do Sul	2.557	0,3%	R\$ 94.434	0,2%	69,60
17	Pinto Bandeira	2.723	0,3%	R\$ 74.285	0,1%	105,07
18	Santa Tereza	1.505	0,2%	R\$ 49.850	0,1%	73,98
19	Coronel Pilar	1.607	0,2%	R\$ 49.059	0,1%	105,45
<b>Total</b>		<b>837.773</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ 57.653.352</b>	<b>100%</b>	<b>4.965,92</b>



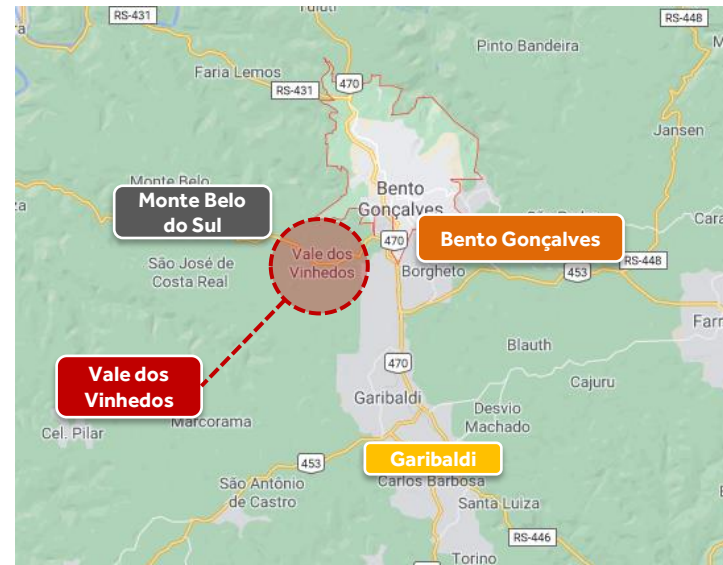
## BENTO GONÇALVES E GARIBALDI - HISTÓRICO PIB (ÚLTIMOS DADOS OFICIAIS DISPONÍVEIS)

- O principal contribuinte para a formação do PIB (Produto Interno Bruto) de Bento Gonçalves é o setor de Serviços (50%) seguido dos setores de Indústria (33%) e Impostos (16%). Em 2021 o PIB a preços correntes da cidade foi de R\$ 7,4 milhões.
- Já em Garibaldi, o setor da Indústria é o maior contribuinte no PIB, em torno de 42%, seguido de Serviços (36%). Em 2021 o PIB a preços correntes da cidade foi de R\$ 2,9 milhões.



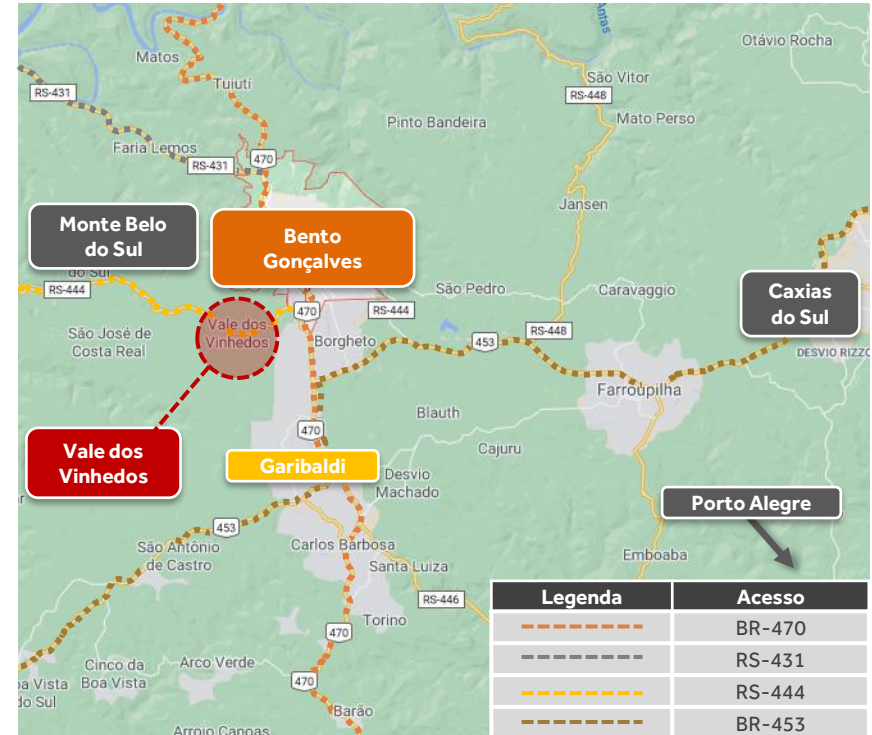
## VALE DOS VINHEDOS

- No Rio Grande do Sul é produzido 90% dos vinhos do Brasil. A Serra Gaúcha é responsável por 80% de toda a área vitícola do Estado e é conhecida por ser a maior produtora de Vinhos e Espumante do Brasil.
- De acordo com dados divulgados pela Uvibra (União Brasileira de Vitivinicultura), as vendas de vinhos finos aumentaram 56,56%, passando de 15 milhões de litros/ano, em 2019, para 24,2 milhões em 2020, ano marcado pela pandemia do Covid-19.
- Ainda segundo a Uvibra, as exportações de vinhos e espumantes em 2021 registraram alta de 58% em volume, o melhor momento na história das exportações nos últimos 8 anos.
- Um dos principais atrativos da região é o Vale dos Vinhedos que tornou-se um dos mais importantes destinos turísticos da América Latina e concentra cerca de 30 vinícolas que possuem o selo de Denominação de Origem, que reconhecem a procedência do vinho.
- O Vale dos Vinhedos é considerado oficialmente patrimônio histórico e cultural do Estado do Rio Grande do Sul e é formado pelas cidades de Bento Gonçalves, Monte Belo do Sul e Garibaldi. A maior parte da área do Vale dos Vinhedos pertence ao município de Bento Gonçalves e a menor parte pertence a Monte Belo do Sul.



## BENTO GONÇALVES E GARIBALDI - ACESSO RODOVIÁRIO

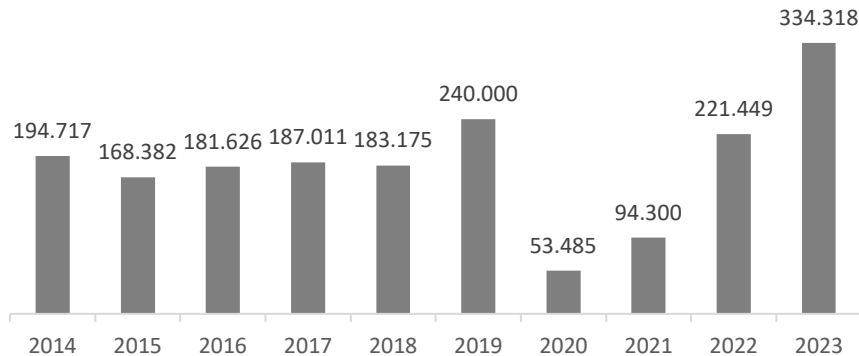
- O município de Bento Gonçalves é servido por rodovias federais e estaduais. É possível acessar Bento Gonçalves a partir da Rodovia BR-470 que atravessa a cidade, e pelas rodovias RS-431 no trecho norte e RS-444 no trecho sul.
- Bento Gonçalves está a 13,5 km (19min) de Garibaldi, a 43,9 km (51min) de Caxias do Sul, a 17,8 km (24 min) de Monte Belo do Sul e a 122 km (01h55min) de Porto Alegre.
- O município de Garibaldi também pode ser acessado pelas rodovias federais BR-470 e BR-453. A BR-453 também é conhecida como Rota do Sol, pois é a estrada de acesso ao Litoral Norte Gaúcho, ligando Caxias do Sul e a Serra Gaúcha ao Litoral Norte Gaúcho.
- Garibaldi está a 13,1 km (17 min) de Bento Gonçalves, a 24,4 km (29 min) de Monte Belo do Sul, a 43,1 km (44 min) de Caxias do Sul e a 111 km de Porto Alegre (01h33min).



## BENTO GONÇALVES E GARIBALDI - ACESSO AÉREO | AEROPORTO REGIONAL DE CAXIAS DO SUL

- O aeroporto mais próximo da região do Vale dos Vinhedos é o Aeroporto Regional de Caxias do Sul / Hugo Cantergiani, que é servido pelas companhias Azul, Gol e Latam – operando apenas voos domésticos. Em 2023 o Aeroporto obteve uma movimentação de 334.318 passageiros, configurando o ano com o maior índice histórico de movimentação de passageiros.
- O Aeroporto de Caxias do Sul está distante cerca de 47km do Vale dos Vinhedos, um trajeto de aproximadamente 50 minutos de automóvel, pela BR-453.

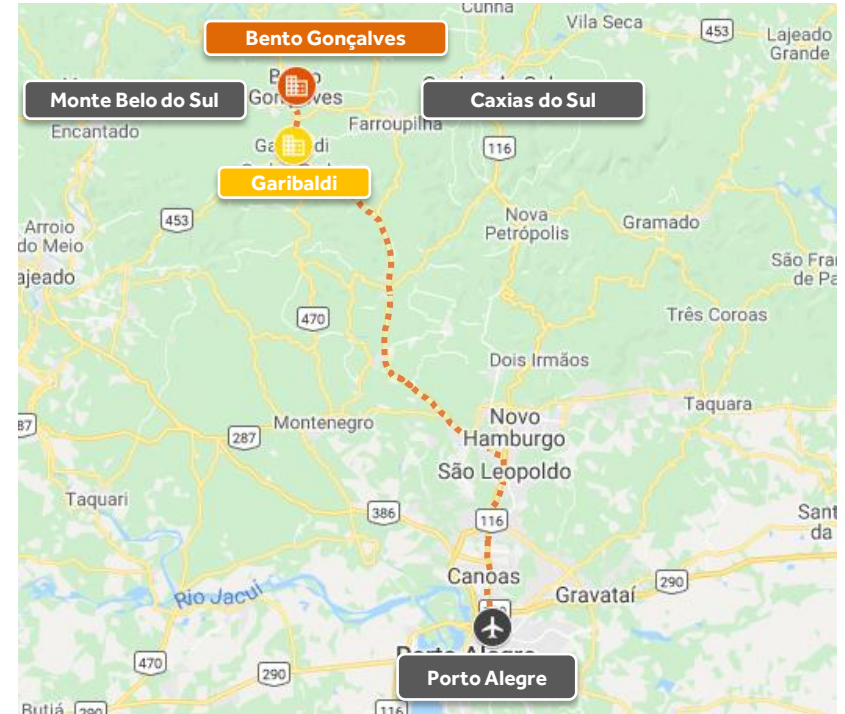
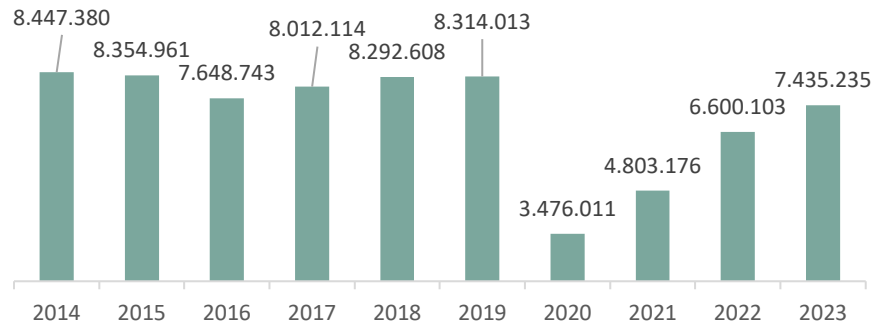
MOVIMENTAÇÃO DE PASSAGEIROS - AEROPORTO REGIONAL DE CAXIAS DO SUL



## BENTO GONÇALVES E GARIBALDI - ACESSO AÉREO | AEROPORTO INTERNACIONAL DE PORTO ALEGRE

- Localizado na capital, o Aeroporto fica distante 114 km da cidade de Bento Gonçalves (aproximadamente 01h40 de automóvel).
- A cidade de Garibaldi fica distante 105 km do Aeroporto (aproximadamente 01h30 de automóvel).

**MOVIMENTAÇÃO DE PASSAGEIROS – AEROPORTO INTERNACIONAL DE PORTO ALEGRE**



## BENTO GONÇALVES - ECONOMIA

- A cidade de Bento Gonçalves é um importante polo industrial e entre os principais setores da indústria estão a fabricação de móveis, de bebidas, de produtos alimentícios, de máquinas e equipamentos, de produtos de borracha e material plástico, e de produtos de metal.
- O polo moveleiro é representado pelas cidades de Bento Gonçalves, Monte Belo do Sul, Pinto Bandeira e Santa Tereza, totalizando cerca de 300 indústrias.
- Somente em exportações, o volume de móveis produzidos na região aumentou 57,9% em 2021. A tendência é que esta crescente se mantenha em 2022.
- É em Bento Gonçalves que ocorre o maior evento moveleiro do Brasil, a MoveISul. Em 2023 a feira foi em Agosto e atraiu cerca de 30.835 visitantes, juntamente com a Fimma Brasil (feira de maquinário e insumos da indústria moveleira).
- O último levantamento das maiores empresas do Sul, indica que 04 empresas da cidade estão dentre as 500 maiores. Destas, 03 são do setor moveleiro, são elas: Todeschini S/A, Bertolini S/A e Unicasa Indústria de Móveis S/A .
- Bento Gonçalves se destaca como importante polo turístico da Serra Gaúcha. É pioneira na produção vinícola do Brasil e no desenvolvimento do Enoturismo, além de possuir o título de “Capital Brasileira do Vinho”. Dois principais produtos das vinícolas de Bento Gonçalves no mercado interno são o suco de uva e os vinhos, o terceiro é o espumante.
- No turismo de negócios Bento Gonçalves sedia grandes feiras no segmento industrial e comercial.

## GARIBALDI – ECONOMIA

- Garibaldi é uma cidade com grande diversidade econômica e cultural. Sua indústria é formada pelo setor de metal mecânico, vinícola, moveleiro e alimentício. São 3 áreas industriais de pequeno porte no entorno da cidade e um distrito de maior porte localizado as margens de Rodovia 470.
- Garibaldi é conhecida como a “Terra do Espumante” e 80% da produção nacional é fabricada na região de Garibaldi e Bento Gonçalves.
- De acordo com o último levantamento realizado pela Secretaria de Desenvolvimento de Garibaldi em 2021, utilizando dados do ano de 2019, o município de Garibaldi contava com um total de 4.229 empresas. Atualmente a cidade conta com 5.606 empresas de diferentes segmentos de acordo com os dados fornecidos pela Secretaria de Inovação e Empreendedorismo do município.
- Dentre as que mais contribuem para o PIB local estão: Tramontina Garibaldi, Cooperativa Vinícola Garibaldi, Nutrire Indústria de Alimentos, Aleplast Embalagens Plásticas, Madem entre outras.

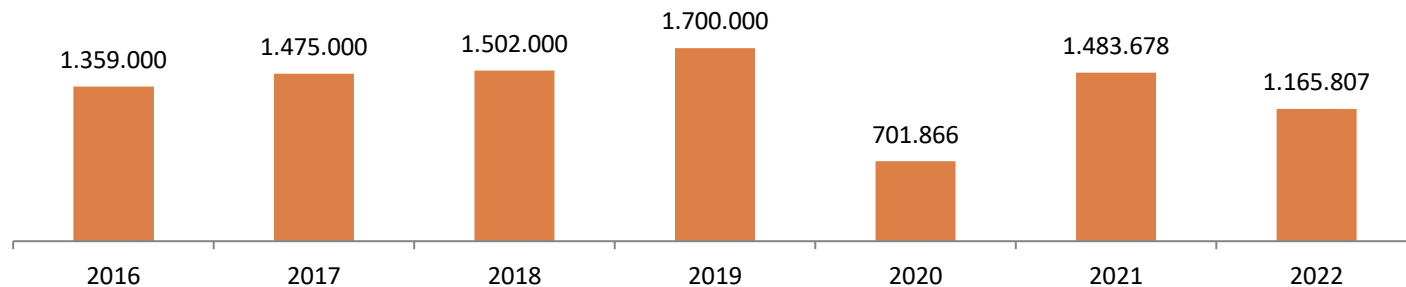
## BENTO GONÇALVES – TURISMO

- No segmento turístico são inúmeros os atrativos ligados à uva e ao vinho, o que torna Bento Gonçalves uma cidade muito visitada na Serra Gaúcha.
- Muitos atrativos estão presentes na época da vindima, durante o evento 'Estação Vindima', de janeiro a março, que reúne atividades do momento da colheita da uva e produção do vinho.
- Em 2019 a cidade recebeu cerca de 1,7 milhão de visitantes, já em 2022 chegou a 1.1 milhão de turistas – segundo dados da pesquisa "Relatório de Análise de Fluxo Turístico Bento Gonçalves Período 2022" do Governo do Estado Rio Grande do Sul em parceria com o SEBRAE.
- Bento Gonçalves é o segundo 'Destino Turístico Gaúcho' mais lembrado pelos gaúchos. O levantamento é do 'Marcas de Quem Decide' sobre as marcas lembradas e preferidas, promovido anualmente pelo Jornal do Comércio e Qualidata.
- A prefeitura municipal de Bento Gonçalves mantém 5 rotas turísticas: Vale dos Vinhedos, Caminho de Pedras, Vale do Rio das Antas, Cantinas Históricas e Encantos da Eulália. O Vale dos Vinhedos é o roteiro mais procurado de acordo com a prefeitura da cidade devido principalmente às vinícolas instaladas no município. Outro destaque é o roteiro Caminho de Pedras através das inúmeras opções gastronômicas, além das paisagens que promovem o turismo contemplativo.
- Cerca de 83% da demanda turística é proveniente de 4 estados: Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo . O Rio Grande do Sul é o principal Estado emissor com 38% dos turistas.

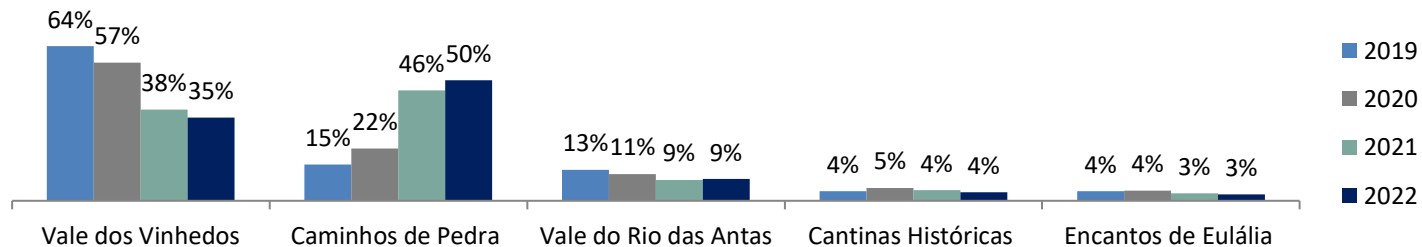


BENTO GONÇALVES – TURISMO

Número de visitantes (2016 a 2022)



Roteiros mais visitados (2019 a 2022)



## BENTO GONÇALVES – TURISMO



Vale dos Vinhedos



Caminhos de Pedra



Vale do Rio das Antas



Pipa Pórtico



Cooperativa Vinícola Aurora



La Fontana (Via del Vino)

## GARIBALDI – TURISMO

- Conhecida como a Capital do Espumante, Garibaldi tem desenvolvido o turismo ligado as empresas do setor, além das vinícolas, há o centro histórico com diversas propriedades que datam do início do século XX e dois roteiros gastronômicos (Via Orgânica e Estrada do Sabor).
- Garibaldi recebe em média 500 mil turistas por ano. A cidade possui diversos atrativos como rotas de compras no centro, a Estrada do Sabor, o Centro Histórico e a Biorgânica. Além disso, a cidade é reconhecida por promover eventos, tendo como destaques o Garibaldi Vintage e o encerramento da vindima.
- Além do turismo de lazer a cidade é tema de diversos seriados e filmes que são trazidos pela Garibaldi Film Commission.



## EVENTOS

- Segundo o Bento & Região Convention & Visitors Bureau, o calendário da cidade é bem distribuído durante o ano de forma a atrair o público MICE (Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions) durante a semana, uma vez que os finais de semana já são movimentados por conta do enoturismo.
- O FundaParque é o centro de exposições de Bento Gonçalves, aproximadamente 12km do terreno em estudo. É um dos maiores da região Sul, com 58.000m<sup>2</sup> de área coberta e climatizada. Para fins de comparação, o SP Expo na cidade de São Paulo possui 100.000m<sup>2</sup> de pavilhão e o RioCentro, no Rio de Janeiro, aproximadamente 60.000m<sup>2</sup> de área de pavilhão.
- Os equipamentos para eventos na cidade, além do FundaParque são os espaços de convenção nos hotéis. Os maiores estão demonstrados na tabela ao lado:

<b>Espaço</b>	<b>Maior capacidade em auditório (pessoas)</b>	<b>Distância do hotel em estudo</b>
Boulevard Convention	960	6min
Dall'Onder Grande Hotel	940	18min
Spa do Vinho	470	7min
Hotel Villa Michelin	300	5min
Laghetto Viverone Estação	240	12min
Dall'Onder Vittoria	220	15min
Laghetto Viverone	200	15min
Farina Park Hotel	150	17min

## EVENTOS

- Conforme calendário disponibilizado pelo Convention & Visitors Bureau, os eventos abaixo são permanentes, com participantes regionais e internacionais:



- Em quantidade de visitantes, também devido à duração dos eventos ser de 10 dias, a Expo Bento e a Fenavinho atraíram aproximadamente 262 mil visitantes no total de dias de feira em 2023, com público prioritamente da região.
- O evento internacional Wine South America, realizado em setembro de 2023 atraiu um pouco mais de 7 mil pessoas. As maiores feiras de indústria moveleira do Brasil (Movelsul e Fimma), ocorrem a cada 2 anos e na última edição em 2022, a feira recebeu mais de 30 mil pessoas, tendo como visitantes profissionais de todos os estados brasileiros e mais 41 países.

## ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. Análise do posicionamento competitivo;
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

## CESTA COMPETITIVA

- Para identificação da cesta competitiva, foram considerados os empreendimentos de Garibaldi e Bento Gonçalves que competem diretamente e indiretamente com o projeto em estudo.
- Os hotéis diferenciam-se entre si e com o hotel em estudo, seja por preço, localização, produto, serviços ou demanda, por exemplo. Sendo assim, cada hotel da cesta competitiva foi analisado de forma individual e comparado ao produto em estudo para avaliar o nível de competitividade entre eles.
- Dentro do set competitivo foram traçados os índices de competitividade conforme mencionado abaixo:
  - 1. Primária:** compete 100% com o hotel em estudo e todas as UHs são consideradas no grupo competitivo;
  - 2. Secundária:** compete 50% com o hotel em estudo e metade do número total de UHs são consideradas no grupo competitivo;
  - 3. Terciária:** compete 25% com o hotel em estudo e um quarto do número total de UHs são consideradas no grupo competitivo;
  - 4. Não competitivo:** onde o produto é retirado do grupo por não oferecer UHs que possam vir a concorrer com o hotel em estudo.

## CESTA COMPETITIVA

- Foram identificados 12 hotéis que no total ofertam ao mercado 1.380 unidades habitacionais (Uhs) e após ponderação, foram considerados 8 hotéis dos quais ofertam 1038 uhs ao mercado. Aplicando o filtro, chegou-se a uma oferta de 624 Uhs que irão competir de forma efetiva com o hotel em estudo.
- A taxa de ocupação do mercado estudado está em cerca de 63%, com diária média sem café de R\$ 525. As informações foram obtidas por meio de pesquisa direta realizadas nos hotéis, coleta de dados em fontes secundárias e ponderações da equipe da Caio Calfat Real Estate Consulting e tem como período de análise o ano de 2024.

Tabela de Oferta

Item	Inauguração	Hotel	UH	SC	Categoria	Cidade
1		Villa Valduga	24	0	2.Midscale Superior	Bento Gonçalves
2	2007	Spa do Vinho	128	468	1.Upscale	Bento Gonçalves
3		Hotel Casacurta	31	110	2.Midscale Superior	Garibaldi
4	2001	Hotel Villa Michelin	57	300	2.Midscale Superior	Bento Gonçalves
5	2002	Dall'Onder Vittoria Hotel	109	220	3.Midscale	Bento Gonçalves
6	2010	Laghetto Viverone Bento	121	200	3.Midscale	Bento Gonçalves
7	1980	Dall'Onder Grande Hotel	256	900	3.Midscale	Bento Gonçalves
8	2023	Dall'Onder Planalto Hotel	312	300	3.Midscale	Bento Gonçalves
Total			1.038			

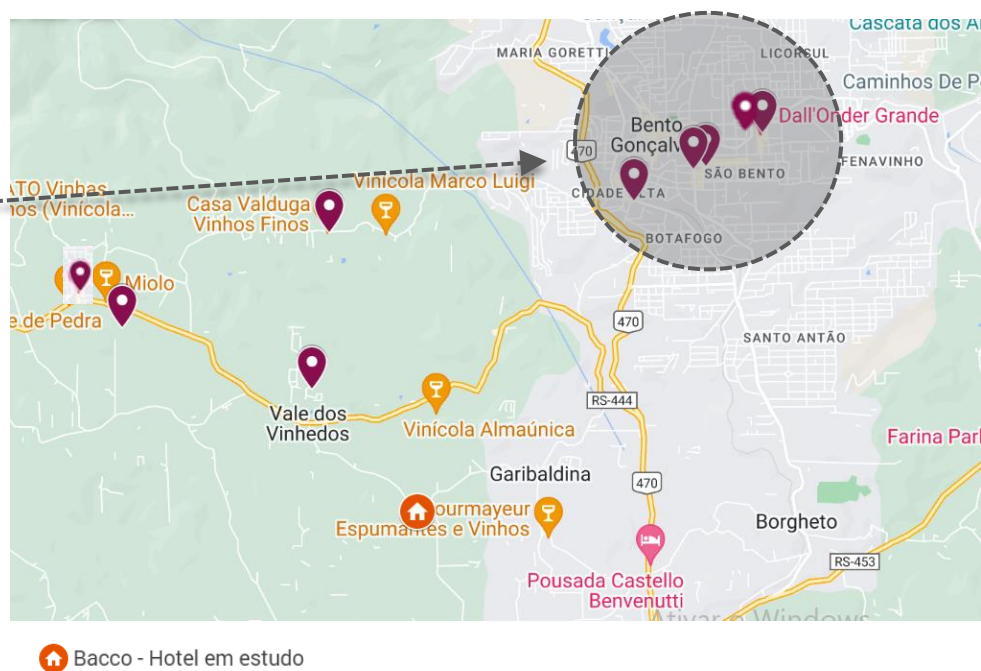


## CESTA COMPETITIVA

- O quadro ilustra a prática de diárias cobradas pelos hotéis da cesta competitiva e o valor da diária média ponderada sem café da manhã, calculada com base nos valores efetivos durante a semana e finais de semana, onde os valores praticamente dobram, para diárias em quarto single.

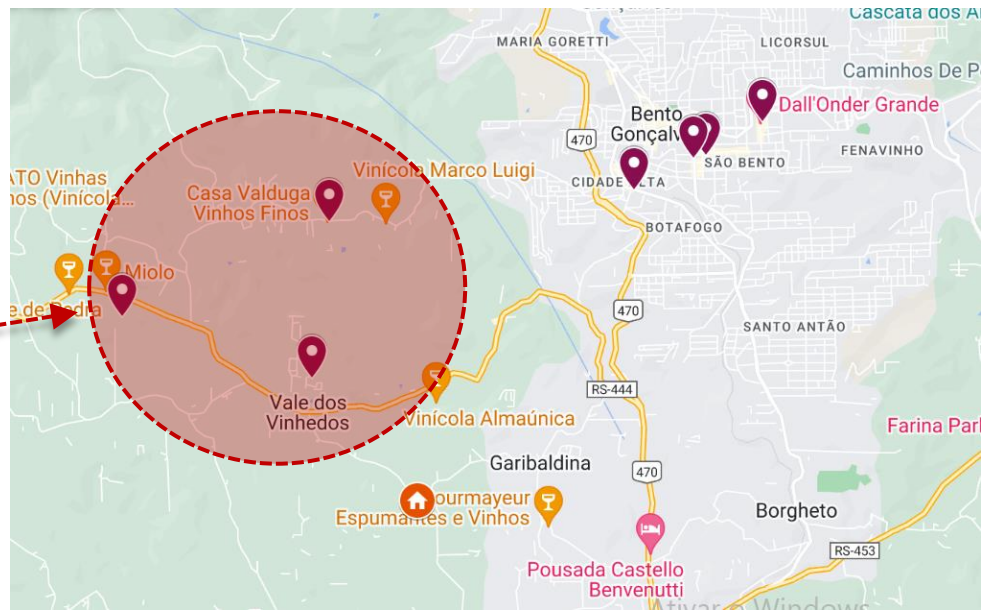
Tabela de Oferta - Grupo Competitivo e Demanda									
Item	Inauguração	Hotel	UH Comp.	Quadro de Diárias - Single UH Base					DM (sem refeições)
				Webpage	Hotel	Trivago	Booking	Eventos / Pacotes	
1	0	Villa Valduga	24	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.455,00
2	2007	Spa do Vinho	128	R\$ 1.215,76	R\$ 1.215,76	R\$ 919,43	R\$ 1.430,43	R\$ 972,61	R\$ 1.096,80
3	0	Hotel Casacurta	16	R\$ 342,86	R\$ 342,86	R\$ 0,00	R\$ 663,36	R\$ 274,29	R\$ 374,18
4	2001	Hotel Villa Michelin	57	R\$ 549,11	R\$ 549,11	R\$ 666,14	R\$ 686,50	R\$ 439,29	R\$ 533,03
5	2002	Dall'Onder Vittoria Hotel	55	R\$ 360,33	R\$ 360,33	R\$ 264,29	R\$ 403,00	R\$ 288,26	R\$ 298,65
6	2019	Laghetto Viverone Bento	61	R\$ 315,88	R\$ 315,88	R\$ 270,00	R\$ 412,43	R\$ 252,71	R\$ 276,19
7	1980	Dall'Onder Grande Hotel	128	R\$ 343,19	R\$ 343,19	R\$ 353,71	R\$ 404,00	R\$ 274,55	R\$ 302,33
8	2023	Dall'Onder Planalto Hotel	156	R\$ 336,82	R\$ 336,82	R\$ 313,86	R\$ 376,71	R\$ 269,45	R\$ 285,33
Total			624						R\$ 525,56

## CESTA COMPETITIVA



Bacco - Hotel em estudo

## CESTA COMPETITIVA



 Bacco - Hotel em estudo

## OFERTA

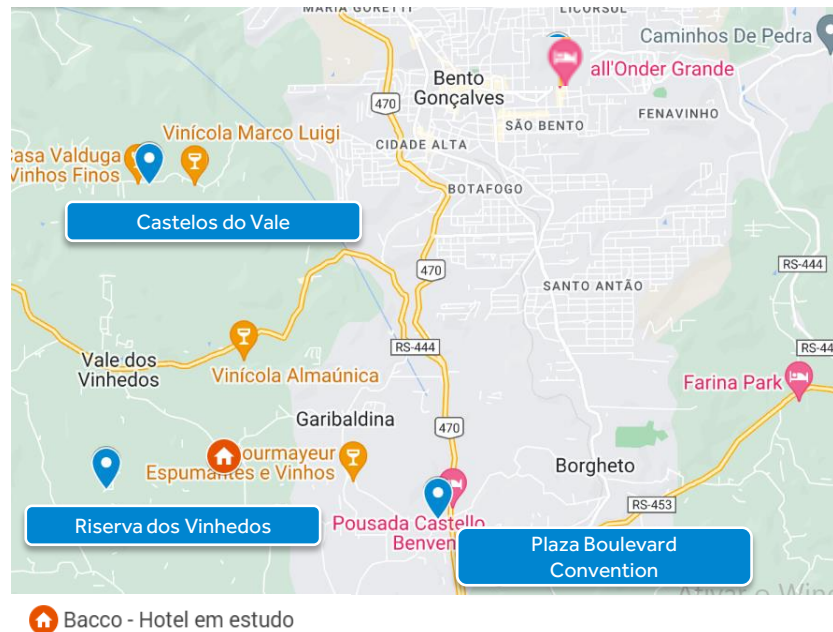
- A oferta hoteleira de Bento Gonçalves é formada por empreendimentos familiares e de redes locais, sendo a mais antiga e referência na cidade a rede Dall'Onder que está presente e em ampliação nas cidades do entorno. Seu mais novo lançamento Dall'Onder Planalto acrescentou cerca de 156 novos apartamentos ao mercado, um incremento de 18% na oferta atual.
- Embora não seja um competidor direto do projeto em estudo, o Plaza Hotel & Boulevard Convention, criará uma demanda complementar conforme seu centro de eventos for amadurecendo.
- Os dois hotéis do Vale dos Vinhedos considerados na cesta competitiva são os maiores em quantidade de apartamentos, o Spa do Vinho deixou de operar com a rede Marriot, passando a se chamar SPA do Vinho Condomínio Vitivinícola. O hotel tem conseguido se posicionar como a melhor opção de produto de lazer em toda a região.
- O complexo de pousadas da Casa Valduga, vinícola tradicional e de grande renome nacional se posiciona faixa de R\$ 1.500 oferecendo uma imersão no mundo dos vinhos mas acomodações mais modestas e serviços familiar.
- O mercado hoteleiro volta aos patamares do período pré pandemia, o valor da diária média volta subir, porém num ritmo mais cadenciado. A entrada do Dall'Onder Planalto Hotel e o Plaza Hotel Boulevard e Convention, tem criado e alterado a dinâmica da oferta local.

## DEMANDA

- A demanda da região em estudo vem se consolidando como destino independente de Gramado, mesmo que próximos e com atrações oferecidas em conjunto pelo receptivo de ambos os destinos. A região do Vale dos Vinhedos atrai prioritamente o sulista (cerca de 30%), seguindo de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro.
- O turista de lazer, do chamado enoturismo, ocupa os hotéis e atrações aos finais de semana, enquanto o público dos eventos corporativos ocupa os hotéis durante a semana. Devido à iniciativa do Convention Bureau juntamente com a Secretaria de Turismo de Bento Gonçalves, os eventos corporativos e feiras, realizados tanto no FundaParque quanto nos hotéis já mencionados neste estudo, permeiam de maneira constante durante todo o ano - de modo de que praticamente não há baixa temporada na região. O verão que teria menos apelo é justamente a estação da vindima, colheita das uvas, e considerada altíssima temporada, seguida do inverno. Portanto, os meses intermediários de primavera e outono são preenchidos com os eventos já descritos neste estudo.
- Em termos de quantidade de visitantes, segundo o Secretário de Turismo de Bento Gonçalves, o número mais atual é o de 2022 quando foram apurados cerca de 1,1 milhão de turistas

## OFERTA FUTURA

- Nesta pesquisa foram considerados como oferta futura empreendimentos em obra e em comercialização pela cidade.
- Os empreendimentos em comercialização em multipropriedade são o Laghetto Reserva dos Vinhedos com 30 casas e 46 apartamentos totalizando 76 unidades, o Castelos do Vale com 185 apartamentos. Já o empreendimento Bewine com 205 apartamentos foi embargado em 2023 e foi desconsiderado na amostragem
- Todos devem ser entregues em meados de 2025 a 2026. Por haver um pool flutuante, foi considerada uma faixa de 41% da oferta de uhs como competitiva ao hotel em estudo, chegando a 59 uhs. (a faixa de 41% é o percentual médio do Pool em empreendimentos com adesão livre, conforme verificação em empreendimentos similares).



## CONSIDERAÇÕES

- O turismo na região do Vale dos Vinhedos está consolidado e Bento Gonçalves possui hoje um calendário de feiras e eventos consistente ao longo do ano. Caso este esforço continue, a baixa temporada praticamente deixa de existir na cidade.
- Por muitos anos o mercado de Bento Gonçalves ficou sem novos entrantes, porém desde 2019, a cidade vem passando por um momento de renovação da oferta.
- Os hotéis no Vale dos Vinhedos devem mantiveram com ocupação média de 55% a 60% até as aberturas dos empreendimentos de multipropriedade, que irão adicionar 466 apartamentos em meados de 2025 a 2026.
- Com o advento das próximas aberturas, a dinâmica do mercado deve ser alterada até que haja uma nova reacomodação de público e reposicionamento dos projetos.
- A demanda por sua vez deverá se concentrar nos empreendimentos mais novos, caso a oferta existente não se atualize.
- Considerando a localização do empreendimento em estudo, seu apelo para o lazer e eventos, além do alto padrão, acaba por se destacar se comparado aos outros lançamentos de condo-hotéis. O Dall'Onder Planalto concentrará demandas de eventos do FundaParque, do próprio Dall'Onder Grande Hotel ao lado e da demanda do próprio equipamento – se tornando auto-suficiente. O Plaza Boulevard Convention praticamente segue a mesma linha, e encontra-se numa localização menos atrativa, à beira da BR, mas criará a própria demanda com considerável espaço de eventos e apartamentos mais econômicos.

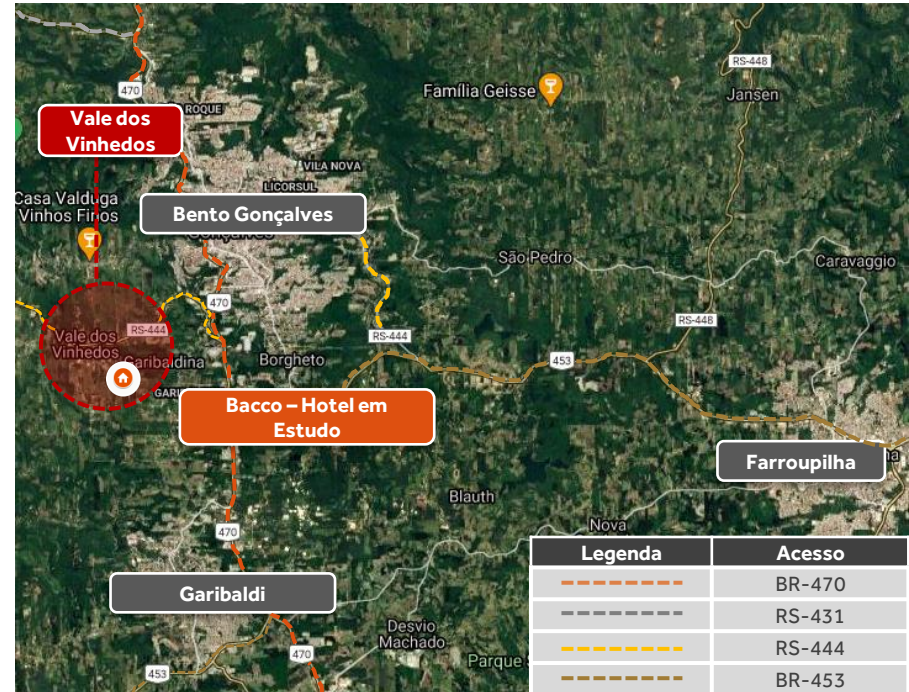
## ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. Análise do posicionamento competitivo;
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.



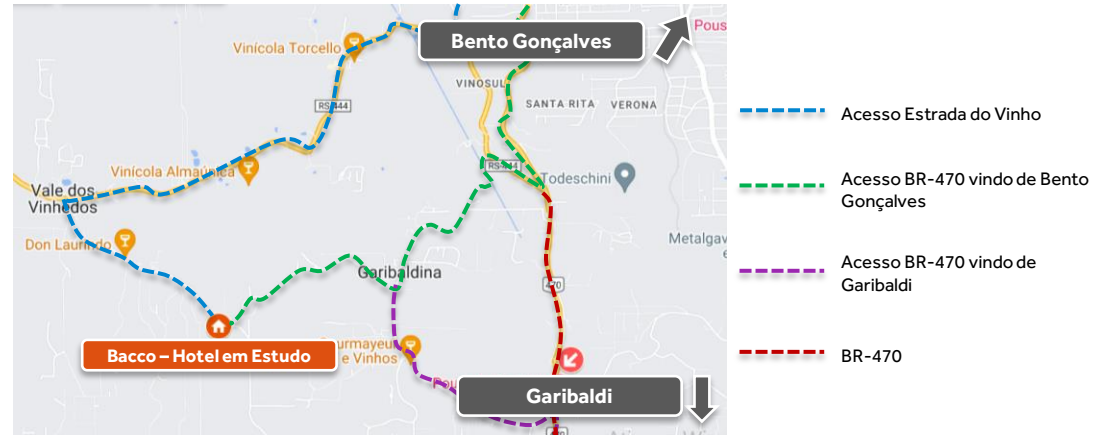
## MACROLOCALIZAÇÃO

- O terreno em estudo está localizado em via secundária, com acesso pela Estrada do Vinho (RS-444).
- O Vale dos Vinhedos possui diversos acessos, tanto pela BR-470 quanto por vias locais em Bento Gonçalves.
- De Porto Alegre até o terreno são cerca de 120 km, em torno de 2h de carro.
- O terreno está a 3km da BR-470 e a 2km do acesso pela Estrada do Vinho. E ainda distante 8km do centro de Bento Gonçalves e a 6km do centro de Garibaldi.
- A rodovia BR-470 se caracteriza como um dos principais acessos para quem vai sentido interior do Rio Grande do Sul e está em bom estado de conservação.



## MICROLOCALIZAÇÃO E ACESSOS

- Localizado na região de Garibaldina, a área em estudo tem acesso fácil tanto pela BR-470 vindo de Bento Gonçalves ou de Garibaldi, quanto pela Estrada do Vinho.
- Pela BR-470 há uma rotatória próxima a uma das entradas para o Vale dos Vinhedos, a 4km do empreendimento em estudo, que permite o acesso por ambos os sentidos da BR.
- Pela Estrada do Vinho, o empreendimento em estudo fica a 1km depois da Vinícola Dom Laurindo, antes da bifurcação da Rua das Videiras com a Estrada Borghetto.
- A via em frente ao terreno é asfaltada, com pista simples assim como na Estrada do Vinho, sem acostamento.



## CONSIDERAÇÕES

- O terreno em estudo está em uma região de fácil acesso para as cidades de Porto Alegre, Farroupilha, Garibaldi e Bento Gonçalves.
- O ponto positivo é o empreendimento estar no Vale dos Vinhedos, mesmo que em acesso secundário, as vias são asfaltadas e com ótima sinalização.
- Diretamente do empreendimento, em menos de 20 minutos chega-se aos principais pontos de interesse, como vinícolas no Vale dos Vinhedos, centro de Bento Gonçalves, o FundaParque, e o centro de Garibaldi.
- O concorrente mais próximo será o hotel da Reserva dos Vinhedos, porém no formato de multipropriedade onde a hotelaria é vista como um negócio secundário, e disponibilizará apenas 76 apartamentos.
- O empreendimento em estudo contará com maior estrutura e totalmente vocacionado à hotelaria, eventos e operações de alimentos & bebidas diferenciada.
- Desta forma, damos como adequada a localização do empreendimento hoteleiro.

## ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. Análise do posicionamento competitivo;
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

### O HOTEL x MERCADO: POSICIONAMENTO

- O hotel em estudo está direcionado para atender principalmente o mercado de lazer, do chamado enoturismo.
- O empreendimento deverá dispor de instalações modernas e condizentes com os padrões atuais da hotelaria.
- Por ter administração independente, poderá focar de forma flexível sem perder a qualidade, às necessidades dos hóspedes sem perder o foco no controle de custos – importante para o investidor de condo-hotéis.
- Em termos de serviços e diária média, deverá se posicionar como um hotel de categoria midscale/midscale superior, os quartos devem ser confortáveis com serviços.
- O hotel deverá focar também na alta qualidade de serviços na organização de eventos e em rentabilizar os diversos pontos de receita, como spa, restaurante, bar e wine Garden. Desta forma irá gerar maior atratividade se destacando da cesta competitiva atual e futura, além de potencializar os ganhos na receita de hospedagem – base para o cálculo de rentabilidade do investidor adquirente.

## ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. — Análise do posicionamento competitivo;
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

## O HOTEL x MERCADO: PROJEÇÃO DE DEMANDA E OFERTA

Taxas de Projeção de Demanda		
Período	Corte	Taxa
2023 a 2026	0%	1,94%
2027 a 2030	0%	1,94%
2031 a 2034	0%	1,94%

- Para efeito de cálculo da taxa de projeção de demanda foram utilizados os seguintes dados:
- PIB da cidade de Garibaldi e Bento Gonçalves de 2013 e 2021, sendo 2015 - 2023 os últimos dados oficiais disponibilizados pelo IBGE e complementados pela taxa de crescimento do PIB Brasil de 2022 (3%) e 2,9% em 2023, segundo dados colhidos em [www.economia.uol.com.br](http://www.economia.uol.com.br), o que gerou índice de crescimento 2,04 % a.a. no período de 2013 a 2021.
- Crescimento do fluxo turístico medido no Vale dos Vinhedos, que entre 2016 e 2022 atingiu a média de 1,71% a.a. de crescimento na demanda.
- A partir da ponderação dos dados de crescimento econômico estimou-se o crescimento médio da demanda em 1,94% a,a, com base a partir de 2023.

## O HOTEL x MERCADO: PROJEÇÃO DE DEMANDA E OFERTA

- Aplicando-se as taxa de projeção de demanda obtidas no número inicial de demanda gerada pelo número de diárias vendidas em 2023, conforme a apuração da pesquisa de campo, chega-se à seguinte projeção de demanda – diárias vendidas/dia.

Projeção Demanda	
Ano	Demanda
2023	392
2024	400
2025	408
2026	416
2027	424
2028	432
2029	440
2030	449
2031	458
2032	466

**\*Demanda: Média/dia de diárias vendidas**

Projeção de Oferta				
	Inicial	Entrada	Saída	Final
2023	624			624
2024	624			624
2025	624	59	152	531
2026	531			531
2027	531	200		731
2028	731			731
2029	731			731
2030	731			731
2031	731			731
2032	731			731
2033	731			731

- Entradas: 2025: Reserva dos Vinhedos + Castelo dos Vales com 59 Uhs competitivas.
- Saídas: Hotel & Spa do Vinho com 128 uhs e Hotel Casa Curta com 152 Uh's



## O HOTEL x MERCADO: DESEMPENHO – TAXA DE OCUPAÇÃO

O Cenário abaixo de desempenho considera o impacto das 372 unidades habitacionais do empreendimento no mercado e a capacidade de captar nova demanda (pick-up) a partir de seus atributos e o aumento da oferta no mercado em estudo, absorvendo demanda não atendida e/ou mal acomodada. Esse método é referencial para a análise do empreendimento por parte do adquirente de uma unidade, pois o pick-up não é obrigatória a adesão à Central de Locações e o inventário da oferta poderá variar de forma constante ao longo do ano.

	Oferta			Hotel X Mercado				Demanda		Desempenho
	Mercado	Hotel	Total	D. Ideal	Penetração	Pick UP Lazer	Pick UP Eventos	Mercado	Hotel	% TO
2027	731	372	1.103	33,74%	100,00%	35	20	424	198	53,21%
2028	731		1.103	33,74%	100,00%	35	20	432	201	53,95%
2029	731		1.103	33,74%	100,00%	35	20	440	204	54,72%
2030	731		1.103	33,74%	100,00%	35	20	449	206	55,49%
2031	731		1.103	33,74%	100,00%	35	20	458	209	56,28%

Legenda do quadro na próxima página.

## O HOTEL x MERCADO: DESEMPENHO – TAXA DE OCUPAÇÃO

### Legenda

- **Mercado:** Disponibilidade de Uhs para venda no ano;
- **Hotel:** acréscimo de oferta do hotel em estudo no grupo competitivo;
- **Total:** Hotel em Estudo + Grupo Competitivo;
- **D. Ideal:** Percentual que divide proporcionalmente a demanda entre os hotéis do grupo competitivo. O valor indicado é a proporção da demanda que cabe ao hotel em estudo;
- **Penetração:** Desempenho do hotel positivo ou negativo em relação a sua D. Ideal. 100% é uma medida neutra.
- **Pick up Lazer:** Demanda captada fora do grupo competitivo estimado. Foi estimada em cerca de 12% devido o crescimento do fluxo do Vale dos Vinhedos na área turística e a nova onda de oferta que deve influenciar o crescimento por demanda mal acomodada ou não atendida até então pela falta de oferta em bom número.
- **Pick-Up de Eventos:** O empreendimento terá área de eventos para 400 pessoas, foi estimado venda para esse segmento que representa entre 10% a 15% do total de vendas.
- **Demanda do Hotel:** Aplicação da D. Ideal e da taxa de penetração na demanda estimada para o grupo competitivo;
- **% TO:** Estimativa de taxa de ocupação para o hotel em estudo;

## O HOTEL x MERCADO: DESEMPENHO – DIÁRIA MÉDIA

A cidade tem o fluxo turístico característico de destinos turísticos consagrados, com períodos bem definidos de alta, média e baixa temporada. Conforme o quadro abaixo foi identificado o período de cada temporada e a partir das pesquisas diretas e entrevistas realizadas foi definido a grade de preço para o empreendimento em estudo.

O empreendimento possui 07 tipos de apartamentos e cada qual com metragem e oferta de conforto e comodidades específicas. As diárias foram definidas sem café da manhã. E a média é apenas referencial e foi considerado, para se obter a média, a oferta de cada tipo de apartamento pelo ano completo (365 dias).

Quadro de valores de locação conforme temporada e sazonalidade

Dias de Tempoda		2 dorms	Duplex	1 dorm	Loft	Studio de ponta	Studio de meio
Número de Unidades /Tipo		24	24	42	21	18	222
Baixa temporada	140	842	648	562	470	400	400
Média temporada	150	1.095	842	730	611	519	519
Alta temporada	75	1.424	1.095	949	794	675	675
Diária Média		1.066	820	710	594	506	506

O real valor da diária praticada dependerá da opção do multiproprietário colocar seu direito de uso para locação. O quadro deixa claro que ao longo do ano há variações de preço conforme as condições de oferta e procura do mercado hoteleiro.

## ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. — Análise do posicionamento competitivo;
5. — Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

6. ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE CONSTRUÇÃO, MONTAGEM, EQUIPAGEM, DECORAÇÃO, ENXOVAL, DESPESAS PRÉ OPERACIONAIS E CAPITAL DE GIRO INICIAL



ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE CONSTRUÇÃO, MONTAGEM, EQUIPAGEM, DECORAÇÃO, ENXOVAL

	Unidades	Metragem	Valor da Unidade
2 dorms	24	53,48	979.000,00
Duplex	24	47,30	929.000,00
1 dorm	42	36,16	659.000,00
Loft	21	27,36	559.000,00
Studio Plus	21	33,89	529.000,00
Studio de ponta	18	29,09	509.000,00
Studio de meio	222	27,36	499.000,00

- Valor já inclui FF&E e taxa de intermediação imobiliária

## ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. — Análise do posicionamento competitivo;
5. — Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. — Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

## TAXAS

O investidor da unidade terá taxas consideradas como custos fixos e variáveis, conforme abaixo:

### Fixos:

- IPTU\*
- Taxa de condomínio, que inclui custos das áreas comuns como segurança, manutenção e limpeza, além de recepcionistas.\*
- Contas de consumo: energia, gás e água (medidores individualizados por unidade) \*

### Variáveis:

- Canais de distribuição: 7% da receita de diárias;
- Gestão Stremma.Stay: 15% da receita de diárias;
- Taxas de cartão de crédito: 3% da receita de diárias pagas com cartão de crédito;

Os serviços de arrumação, vistoria e café da manhã são cobrados à parte da hospedagem. Assim como o uso dos pontos de venda de Alimentos & Bebidas, eventos e spa;

Impostos sobre a locação serão de encargo dos proprietários e se enquadram na Legislação Vigente.

\* = Valores estimados pelo Stremma Stay

## ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. — Análise do posicionamento competitivo;
5. — Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. — Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. — Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.



## PREMISSAS PARA O ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO FINANCEIRA – PROJEÇÃO DAS RECEITAS, DESPESAS E RESULTADOS PARA UM PERÍODO DE PELO MENOS 5 ANOS DE OPERAÇÃO HOTELEIRA

- Não será adotado pool. As locações dos apartamentos serão realizadas pela Administradora e seguirá a lista de ordem de preferência para o fechamento das reservas, obedecendo as tipologias conforme definido no Anexo II da Minuta de Convenção de Condomínio - Regimento Interno - Central de Locações . Dessa forma, o número de apartamento a cada dia a serem locados pela Administradora podem variar e só serão remunerados quando houver a ocupação do apartamento específico do investidor
- O estudo financeiro que se apresenta é referencial, considera um apartamento de cada tipo oferta nos 365 dias do ano. A volume de vendas foi definido pelo estudo de Taxa de Ocupação (pag.49).
- Dessa forma, o valor a ser aferido pelos proprietários depende do tempo que disponibilizar na Central de Locações ao longo do ano, da época sazonal dessa oferta e da fila de locação. Todos os valores apresentados não são promessa de resultado, devem ser considerados como um cenário dentro das premissas pré-estabelecidas. Observar também demais regras da Central de Locações dentro da convenção de condomínio.
- O gerenciamento das variáveis de quando e como colocar o apartamento para locação pela administrado é do proprietário. Quanto mais tempo e mais ofertar de forma distribuída nas temporadas de alta, média e baixa temporada, potencialmente obterá mais resultado.
- O TIR e o VPL indicado podem variar conforme a forma de pagamento combinada. Não foi considerado custos de financiamento e pagamento de juros, esses gastos podem impactar o fluxo de caixa e gerar variações na TIR e VPL.

## PREMISSAS PARA O ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO FINANCEIRA – PROJEÇÃO DAS RECEITAS, DESPESAS E RESULTADOS PARA UM PERÍODO DE PELO MENOS 5 ANOS DE OPERAÇÃO HOTELEIRA

- A receita de locação foi estabelecida a partir dos dados da pesquisa apresentada, com nível valores adequados ao tipo d apartamento e taxa de ocupação média potencial para um apartamento que fique disponível 365 dias por ano.
- Os gastos foram apresentados pela Administradora. Estão descritos na página 59 .
- O demonstrativo de resultados refere-se a um quarto e seu potencial de receita se colocado em oferta para locação por um ano inteiro (365 dias).
- Há risco do cenário apresentado não ser atingido, não é promessa de resultado.

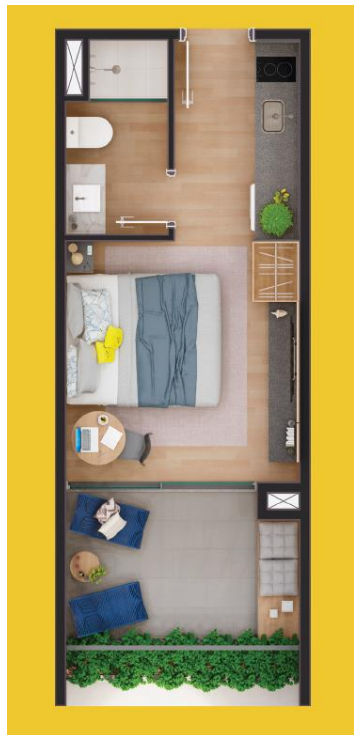
## ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. — Análise do posicionamento competitivo;
5. — Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. — Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. — Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. — Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

## Studio Meio

27,36 m<sup>2</sup>

## Demonstrativo de Resultados



Demonstrativo de Resultados de Locação - Apartamento Tipo Studio do Meio										
	2027		2028		2029		2030		2031	
Oferta de Dias	365		365		365		365		365	
Taxa de Ocupação	53,2%		54,0%		54,7%		55,5%		56,3%	
Dias Alugados	194		197		200		203		205	
Valor Médio por Locação	506		516		526		536		547	
Receita Total	98.178	100,0%	101.546	100,0%	105.037	100,0%	108.657	100,0%	112.409	100,0%
<b>Receita Total Proporcional / Cota</b>	<b>98.178</b>	<b>100,0%</b>	<b>101.546</b>	<b>100,0%</b>	<b>105.037</b>	<b>100,0%</b>	<b>108.657</b>	<b>100,0%</b>	<b>112.409</b>	<b>100,0%</b>
Gastos Gerais	18.962	19,3%	19.299	19,0%	19.648	18,7%	20.010	18,4%	20.385	18,1%
Condomínio	4.200	4,3%	4.200	4,1%	4.200	4,0%	4.200	3,9%	4.200	3,7%
Canal de Distribuição e Comissões	6.872	7,0%	7.108	7,0%	7.353	7,0%	7.606	7,0%	7.869	7,0%
Comissão de Cartão de Crédito	2.945	3,0%	3.046	3,0%	3.151	3,0%	3.260	3,0%	3.372	3,0%
Água, Energia e gás	4.800	4,9%	4.800	4,7%	4.800	4,6%	4.800	4,4%	4.800	4,3%
IPTU	144	0,1%	144	0,1%	144	0,1%	144	0,1%	144	0,1%
Resultado antes Honorários de ADM	79.216	80,7%	82.247	81,0%	85.390	81,3%	88.647	81,6%	92.024	81,9%
Administração	14.727	15,0%	15.232	15,0%	15.756	15,0%	16.299	15,0%	16.861	15,0%
Resultado Antes do IRRF	64.489	65,7%	67.015	66,0%	69.634	66,3%	72.349	66,6%	75.163	66,9%

Valores em R\$ - Março de 2024 - ~Valores correntes, sem inflação.  
Condomínio, água, energia, gás e IPTU estimados pela Stremma Stay

## Studio Meio 27,36 m<sup>2</sup>

### Análise Financeira

Análise Financeira - <b>Apartamento Studio do Meio - Parcelado</b>				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 166.333		- 166.333	
2025	- 166.333		- 166.333	
2026	- 166.333		- 166.333	
2027		64.489	64.489	12,9%
2028		67.015	67.015	13,4%
2029		69.634	69.634	14,0%
2030		72.349	72.349	14,5%
2031		75.163	75.163	15,1%
2032		75.539	75.539	15,1%
2033		75.916	75.916	15,2%
2034		76.296	76.296	15,3%
2035		76.677	76.677	15,4%
2036		77.061	77.061	15,4%
FC com CapRate Ano 2034			1.253.021	
TIR			17,1%	
VPL			610.677	

Análise Financeira - <b>Apartamento Studio do Meios - A Vista</b>				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 499.000		- 499.000	
2025			-	
2026			-	
2027		64.489	64.489	12,9%
2028		67.015	67.015	13,4%
2029		69.634	69.634	14,0%
2030		72.349	72.349	14,5%
2031		75.163	75.163	15,1%
2032		75.539	75.539	15,1%
2033		75.916	75.916	15,2%
2034		76.296	76.296	15,3%
2035		76.677	76.677	15,4%
2036		77.061	77.061	15,4%
FC com CapRate Ano 2034			1.253.021	
TIR			15,2%	
VPL			582.325	

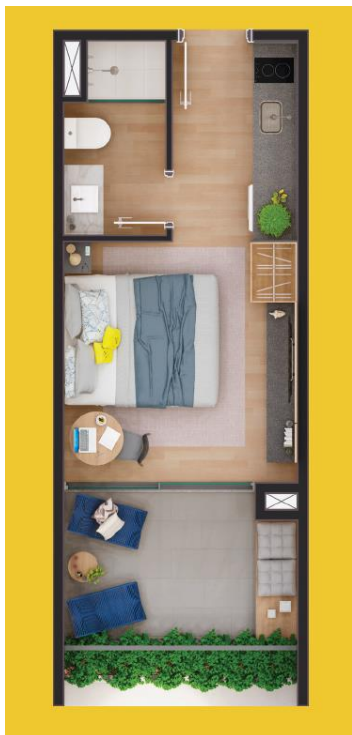
Valores em R\$ - Março de 2024 – ~Valores correntes, sem inflação – FC com CapRate Ano 2034 calculado com taxa de atratividade de 6,15%. FC de 2030 a 2034 majorado em 0,5% a.a. - FC antes do IRRF. (Não é promessa de resultado, ver páginas 62 e 63).

## Studio Ponta 29,09 m<sup>2</sup>

## Demonstrativo de Resultados

Demonstrativo de Resultados de Locação - <b>Apartamento Studio Ponta</b>										
	2027		2028		2029		2030		2031	
Oferta de Dias	365		365		365		365		365	
Taxa de Ocupação	53,2%		54,0%		54,7%		55,5%		56,3%	
Dias Alugados	194		197		200		203		205	
Valor Médio por Locação	506		516		526		536		547	
<b>Receita Total</b>	<b>98.178</b>	<b>100,0%</b>	<b>101.546</b>	<b>100,0%</b>	<b>105.037</b>	<b>100,0%</b>	<b>108.657</b>	<b>100,0%</b>	<b>112.409</b>	<b>100,0%</b>
<b>Receita Total Proporcional /Cota</b>	<b>98.178</b>	<b>100,0%</b>	<b>101.546</b>	<b>100,0%</b>	<b>105.037</b>	<b>100,0%</b>	<b>108.657</b>	<b>100,0%</b>	<b>112.409</b>	<b>100,0%</b>
<b>Gastos Gerais</b>	<b>19.202</b>	<b>19,6%</b>	<b>19.539</b>	<b>19,2%</b>	<b>19.888</b>	<b>18,9%</b>	<b>20.250</b>	<b>18,6%</b>	<b>20.625</b>	<b>18,3%</b>
<i>Condomínio</i>	<i>4.440</i>	<i>4,5%</i>	<i>4.440</i>	<i>4,4%</i>	<i>4.440</i>	<i>4,2%</i>	<i>4.440</i>	<i>4,1%</i>	<i>4.440</i>	<i>3,9%</i>
<i>Canal de Distribuição e Comissões</i>	<i>6.872</i>	<i>7,0%</i>	<i>7.108</i>	<i>7,0%</i>	<i>7.353</i>	<i>7,0%</i>	<i>7.606</i>	<i>7,0%</i>	<i>7.869</i>	<i>7,0%</i>
<i>Comissão de Cartão de Crédito</i>	<i>2.945</i>	<i>3,0%</i>	<i>3.046</i>	<i>3,0%</i>	<i>3.151</i>	<i>3,0%</i>	<i>3.260</i>	<i>3,0%</i>	<i>3.372</i>	<i>3,0%</i>
<i>Água, Energia e gás</i>	<i>4.800</i>	<i>4,9%</i>	<i>4.800</i>	<i>4,7%</i>	<i>4.800</i>	<i>4,6%</i>	<i>4.800</i>	<i>4,4%</i>	<i>4.800</i>	<i>4,3%</i>
<i>IPTU</i>	<i>144</i>	<i>0,1%</i>	<i>144</i>	<i>0,1%</i>	<i>144</i>	<i>0,1%</i>	<i>144</i>	<i>0,1%</i>	<i>144</i>	<i>0,1%</i>
<b>Resultado antes Honorários de ADM</b>	<b>78.976</b>	<b>80,4%</b>	<b>82.007</b>	<b>80,8%</b>	<b>85.150</b>	<b>81,1%</b>	<b>88.407</b>	<b>81,4%</b>	<b>91.784</b>	<b>81,7%</b>
<b>Administração</b>	<b>14.727</b>	<b>15,0%</b>	<b>15.232</b>	<b>15,0%</b>	<b>15.756</b>	<b>15,0%</b>	<b>16.299</b>	<b>15,0%</b>	<b>16.861</b>	<b>15,0%</b>
<b>Resultado Antes do IRRF</b>	<b>64.249</b>	<b>65,4%</b>	<b>66.775</b>	<b>65,8%</b>	<b>69.394</b>	<b>66,1%</b>	<b>72.109</b>	<b>66,4%</b>	<b>74.923</b>	<b>66,7%</b>

Valores em R\$ - Março de 2024 - ~Valores correntes, sem inflação.  
Condomínio, água, energia, gás e IPTU estimados pela Stremma Stay



Studio Ponta  
29,09 m<sup>2</sup>

## Análise Financeira

Análise Financeira - <b>Apartamento Studio Ponta - Parcelado</b>				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 169.667		- 169.667	
2025	- 169.667		- 169.667	
2026	- 169.667		- 169.667	
2027		64.249	64.249	12,6%
2028		66.775	66.775	13,1%
2029		69.394	69.394	13,6%
2030		72.109	72.109	14,2%
2031		74.923	74.923	14,7%
2032		75.297	75.297	14,8%
2033		75.674	75.674	14,9%
2034		76.052	76.052	14,9%
2035		76.433	76.433	15,0%
2036		76.815	76.815	15,1%
FC com CapRate Ano 2036			1.249.020	
TIR			16,8%	
VPL			597.724	

Análise Financeira - <b>Apartamento Studio Ponta - A Vista</b>				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 509.000		- 509.000	
2025			-	
2026			-	
2027		64.249	64.249	12,6%
2028		66.775	66.775	13,1%
2029		69.394	69.394	13,6%
2030		72.109	72.109	14,2%
2031		74.923	74.923	14,7%
2032		75.297	75.297	14,8%
2033		75.674	75.674	14,9%
2034		76.052	76.052	14,9%
2035		76.433	76.433	15,0%
2036		76.815	76.815	15,1%
FC com CapRate Ano 2036			1.249.020	
TIR			14,9%	
VPL			568.804	

Valores em R\$ - Março de 2024 - ~Valores correntes, sem inflação - FC com CapRate Ano 2034 calculado com taxa de atratividade de 6,15%. FC de 2030 a 2034 majorado em 0,5% a.a. - FC antes do IRRF. (Não é promessa de resultado, ver páginas 62 e 63).

## Studio Plus

33,89 m<sup>2</sup>

## Demonstrativo de Resultados

Demonstrativo de Resultados de Locação - Apartamento Tipo Studio Plus										
	2027		2028		2029		2030		2031	
Oferta de Dias	365		365		365		365		365	
Taxa de Ocupação	53,2%		54,0%		54,7%		55,5%		56,3%	
Dias Alugados	194		197		200		203		205	
Valor Médio por Locação	519		529		540		550		561	
Receita Total	100.733	100,0%	104.189	100,0%	107.771	100,0%	111.485	100,0%	115.335	100,0%
<b>Receita Total Proporcional/Cota</b>	<b>100.733</b>	<b>100,0%</b>	<b>104.189</b>	<b>100,0%</b>	<b>107.771</b>	<b>100,0%</b>	<b>111.485</b>	<b>100,0%</b>	<b>115.335</b>	<b>100,0%</b>
Gastos Gerais	19.733	19,6%	20.079	19,3%	20.437	19,0%	20.808	18,7%	21.193	18,4%
Condomínio	4.680	4,6%	4.680	4,5%	4.680	4,3%	4.680	4,2%	4.680	4,1%
Canal de Distribuição e Comissões	7.051	7,0%	7.293	7,0%	7.544	7,0%	7.804	7,0%	8.073	7,0%
Comissão de Cartão de Crédito	3.022	3,0%	3.126	3,0%	3.233	3,0%	3.345	3,0%	3.460	3,0%
Água, Energia e gás	4.800	4,8%	4.800	4,6%	4.800	4,5%	4.800	4,3%	4.800	4,2%
IPTU	180	0,2%	180	0,2%	180	0,2%	180	0,2%	180	0,2%
Resultado antes Honorários de ADM	81.000	80,4%	84.110	80,7%	87.334	81,0%	90.676	81,3%	94.141	81,6%
Administração	15.110	15,0%	15.628	15,0%	16.166	15,0%	16.723	15,0%	17.300	15,0%
Resultado Antes do IRRF	65.890	65,4%	68.482	65,7%	71.168	66,0%	73.954	66,3%	76.841	66,6%

Valores em R\$ - Março 2024 – ~Valores correntes, sem inflação.  
Condomínio, água, energia, gás e IPTU estimados pela Stremma Stay



Studio Plus  
33,89 m<sup>2</sup>

## Análise Financeira

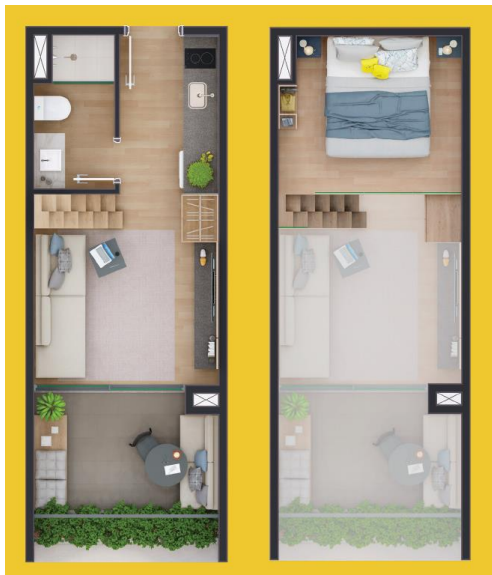
Análise Financeira - <b>Apartamento Studio Plus - Parcelado</b>				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 176.333		- 176.333	
2025	- 176.333		- 176.333	
2026	- 176.333		- 176.333	
2027		65.890	65.890	0
2028		68.482	68.482	12,9%
2029		71.168	71.168	13,5%
2030		73.954	73.954	14,0%
2031		76.841	76.841	14,5%
2032		77.225	77.225	14,6%
2033		77.611	77.611	14,7%
2034		77.999	77.999	14,7%
2035		78.389	78.389	14,8%
2036		78.781	78.781	14,9%
FC com CapRate Ano 2036			1.280.997	
TIR			16,6%	
VPL			606.445	

Análise Financeira - <b>Studio Plus - A Vista</b>				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 529.000		- 529.000	
2025			-	
2026			-	
2027		65.890	65.890	12,5%
2028		68.482	68.482	12,9%
2029		71.168	71.168	13,5%
2030		73.954	73.954	14,0%
2031		76.841	76.841	14,5%
2032		77.225	77.225	14,6%
2033		77.611	77.611	14,7%
2034		77.999	77.999	14,7%
2035		78.389	78.389	14,8%
2036		78.781	78.781	14,9%
FC com CapRate Ano 2036			1.280.997	
TIR			14,7%	
VPL			576.389	

Valores em R\$ - Março 2024— ~Valores correntes, sem inflação – FC com CapRate Ano 2034 calculado com taxa de atratividade de 6,15%. FC de 2030 a 2034 majorado em 0,5% a.a. - FC antes do IRRF. (Não é promessa de resultado, ver páginas 62 e 63).

Loft.  
27 m<sup>2</sup>

## Demonstrativo de Resultados



Demonstrativo de Resultados de Locação - <b>Apartamento Tipo Loft</b>										
	2027		2028		2029		2030		2031	
Oferta de Dias	365		365		365		365		365	
Taxa de Ocupação	53,2%		54,0%		54,7%		55,5%		56,3%	
Dias Alugados	194		197		200		203		205	
Valor Médio por Locação	594		606		618		631		643	
Receita Total	115.425	100,0%	119.385	100,0%	123.490	100,0%	127.745	100,0%	132.157	100,0%
<b>Receita Proporcional / Cota</b>	<b>115.425</b>	<b>100,0%</b>	<b>119.385</b>	<b>100,0%</b>	<b>123.490</b>	<b>100,0%</b>	<b>127.745</b>	<b>100,0%</b>	<b>132.157</b>	<b>100,0%</b>
Gastos Gerais	20.663	17,9%	21.059	17,6%	21.469	17,4%	21.895	17,1%	22.336	16,9%
Condomínio	4.200	3,6%	4.200	3,5%	4.200	3,4%	4.200	3,3%	4.200	3,2%
Canal de Distribuição e Comissões	8.080	7,0%	8.357	7,0%	8.644	7,0%	8.942	7,0%	9.251	7,0%
Comissão de Cartão de Crédito	3.463	3,0%	3.582	3,0%	3.705	3,0%	3.832	3,0%	3.965	3,0%
Água, Energia e gás	4.800	4,2%	4.800	4,0%	4.800	3,9%	4.800	3,8%	4.800	3,6%
IPTU	120	0,1%	120	0,1%	120	0,1%	120	0,1%	120	0,1%
Resultado antes Honorários de ADM	94.763	82,1%	98.327	82,4%	102.021	82,6%	105.851	82,9%	109.821	83,1%
Administração	17.314	15,0%	17.908	15,0%	18.523	15,0%	19.162	15,0%	19.823	15,0%
Resultado Antes do IRRF	77.449	67,1%	80.419	67,4%	83.497	67,6%	86.689	67,9%	89.997	68,1%

Valores em R\$ - Março 2024— ~Valores correntes, sem inflação.  
Condomínio, água, energia, gás e IPTU estimados pela Stremma Stay

Loft.  
27 m<sup>2</sup>

## Análise Financeira

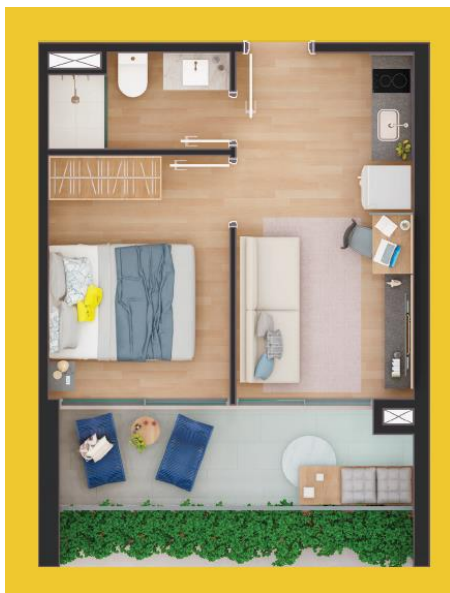
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 186.333		- 186.333	
2025	- 186.333		- 186.333	
2026	- 186.333		- 186.333	
2025		77.449	77.449	13,9%
2026		80.419	80.419	14,4%
2027		83.497	83.497	14,9%
2028		86.689	86.689	15,5%
2029		89.997	89.997	16,1%
2030		90.447	90.447	16,2%
2031		90.900	90.900	16,3%
2032		91.354	91.354	16,3%
2033		91.811	91.811	16,4%
2034		92.270	92.270	16,5%
<b>FC com CapRate Ano 2036</b>			<b>1.500.326</b>	
<b>TIR</b>			<b>18,1%</b>	
<b>VPL</b>			<b>767.968</b>	

Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 559.000		- 559.000	
2025			-	
2026	2.026		-	
2027		77.449	77.449	13,9%
2028		80.419	80.419	14,4%
2029		83.497	83.497	14,9%
2030		86.689	86.689	15,5%
2031		89.997	89.997	16,1%
2032		90.447	90.447	16,2%
2033		90.900	90.900	16,3%
2034		91.354	91.354	16,3%
2035		91.811	91.811	16,4%
2036		92.270	92.270	16,5%
<b>FC com CapRate Ano 2036</b>			<b>1.500.326</b>	
<b>TIR</b>			<b>16,0%</b>	
<b>VPL</b>			<b>736.207</b>	

Valores em R\$ - Março 2024— ~Valores correntes, sem inflação – FC com CapRate Ano 2034 calculado com taxa de atratividade de 6,15%. FC de 2030 a 2034 majorado em 0,5% a.a. - FC antes do IRRF. (Não é promessa de resultado , ver páginas 62 e 63).

1 Dorm.  
36 m<sup>2</sup>

## Demonstrativo de Resultados



Demonstrativo de Resultados de Locação - Apartamento Tipo 02 Dormitórios										
	2027		2028		2029		2030		2031	
Oferta de Dias	365		365		365		365		365	
Taxa de Ocupação	53,2%		54,0%		54,7%		55,5%		56,3%	
Dias Alugados	194		197		200		203		205	
Valor Médio por Locação	710		725		739		754		769	
<b>Receita Total</b>	<b>137.980</b>	<b>100,0%</b>	<b>142.713</b>	<b>100,0%</b>	<b>147.620</b>	<b>100,0%</b>	<b>152.707</b>	<b>100,0%</b>	<b>157.980</b>	<b>100,0%</b>
<b>Receita Total Proporcional/Cota</b>	<b>137.980</b>	<b>100,0%</b>	<b>142.713</b>	<b>100,0%</b>	<b>147.620</b>	<b>100,0%</b>	<b>152.707</b>	<b>100,0%</b>	<b>157.980</b>	<b>100,0%</b>
<b>Gastos Gerais</b>	<b>23.578</b>	<b>17,1%</b>	<b>24.051</b>	<b>16,9%</b>	<b>24.542</b>	<b>16,6%</b>	<b>25.051</b>	<b>16,4%</b>	<b>25.578</b>	<b>16,2%</b>
<i>Condomínio</i>	4.800	3,5%	4.800	3,4%	4.800	3,3%	4.800	3,1%	4.800	3,0%
<i>Canal de Distribuição e Comissões</i>	9.659	7,0%	9.990	7,0%	10.333	7,0%	10.689	7,0%	11.059	7,0%
<i>Comissão de Cartão de Crédito</i>	4.139	3,0%	4.281	3,0%	4.429	3,0%	4.581	3,0%	4.739	3,0%
<i>Água, Energia e gás</i>	4.800	3,5%	4.800	3,4%	4.800	3,3%	4.800	3,1%	4.800	3,0%
<i> IPTU</i>	180	0,1%	180	0,1%	180	0,1%	180	0,1%	180	0,1%
<b>Resultado antes Honorários de ADM</b>	<b>114.402</b>	<b>82,9%</b>	<b>118.662</b>	<b>83,1%</b>	<b>123.078</b>	<b>83,4%</b>	<b>127.656</b>	<b>83,6%</b>	<b>132.402</b>	<b>83,8%</b>
<b>Administração</b>	<b>20.697</b>	<b>15,0%</b>	<b>21.407</b>	<b>15,0%</b>	<b>22.143</b>	<b>15,0%</b>	<b>22.906</b>	<b>15,0%</b>	<b>23.697</b>	<b>15,0%</b>
<b>Resultado Antes do IRRF</b>	<b>93.705</b>	<b>67,9%</b>	<b>97.255</b>	<b>68,1%</b>	<b>100.935</b>	<b>68,4%</b>	<b>104.750</b>	<b>68,6%</b>	<b>108.705</b>	<b>68,8%</b>

Valores em R\$ - Março de 2024- ~Valores correntes, sem inflação.  
Condomínio, água, energia, gás e IPTU estimados pela Stremma Stay

1 Dorm.  
36 m<sup>2</sup>

## Análise Financeira

Análise Financeira - Apartamento 01 Dormitórios - Parcelado				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 219.667		- 219.667	
2025	- 219.667		- 219.667	
2.026	- 219.667		- 219.667	
2027		93.705	93.705	14,2%
2028		97.255	97.255	14,8%
2029		100.935	100.935	15,3%
2030		104.750	104.750	15,9%
2031		108.705	108.705	16,5%
2032		109.249	109.249	16,6%
2033		109.795	109.795	16,7%
2034		110.344	110.344	16,7%
2035		110.896	110.896	16,8%
2036		111.450	111.450	16,9%
FC com CapRate Ano 2036			1.812.199	
TIR			18,5%	
VPL			943.199	

Análise Financeira - Apartamento 01 Dormitórios - A Vista				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 659.000		- 659.000	
2025			-	
2026			-	
2027		93.705	93.705	14,2%
2028		97.255	97.255	14,8%
2029		100.935	100.935	15,3%
2030		104.750	104.750	15,9%
2031		108.705	108.705	16,5%
2032		109.249	109.249	16,6%
2033		109.795	109.795	16,7%
2034		110.344	110.344	16,7%
2035		110.896	110.896	16,8%
2036		111.450	111.450	16,9%
FC com CapRate Ano 2036			1.812.199	
TIR			16,3%	
VPL			905.756	

Valores em R\$ - Março de 2024 – ~Valores correntes, sem inflação – FC com CapRate Ano 2034 calculado com taxa de atratividade de 6,15%. FC de 2030 a 2034 majorado em 0,5% a.a. - FC antes do IRRF. (Não é promessa de resultado, ver páginas 61 e 62).

Duplex.  
47,3 m<sup>2</sup>

## Demonstrativo de Resultados



	2027		2028		2029		2030		2031	
Oferta de Dias	365		365		365		365		365	
Taxa de Ocupação	53,2%		54,0%		54,7%		55,5%		56,3%	
Dias Alugados	194		197		200		203		205	
Valor Médio por Locação	820		836		853		870		887	
Receita Total	159.207	100,0%	164.669	100,0%	170.331	100,0%	176.200	100,0%	182.285	100,0%
<b>Receita Total Proporcional/ Cota</b>	<b>159.207</b>	<b>100,0%</b>	<b>164.669</b>	<b>100,0%</b>	<b>170.331</b>	<b>100,0%</b>	<b>176.200</b>	<b>100,0%</b>	<b>182.285</b>	<b>100,0%</b>
Gastos Gerais	26.361	16,6%	26.907	16,3%	27.473	16,1%	28.060	15,9%	28.669	15,7%
Condomínio	5.400	3,4%	5.400	3,3%	5.400	3,2%	5.400	3,1%	5.400	3,0%
Canal de Distribuição e Comissões	11.145	7,0%	11.527	7,0%	11.923	7,0%	12.334	7,0%	12.760	7,0%
Comissão de Cartão de Crédito	4.776	3,0%	4.940	3,0%	5.110	3,0%	5.286	3,0%	5.469	3,0%
Água, Energia e gás	4.800	3,0%	4.800	2,9%	4.800	2,8%	4.800	2,7%	4.800	2,6%
IPTU	240	0,2%	240	0,1%	240	0,1%	240	0,1%	240	0,1%
Resultado antes Honorários de ADM	132.846	83,4%	137.762	83,7%	142.858	83,9%	148.140	84,1%	153.617	84,3%
Administração	23.881	15,0%	24.700	15,0%	25.550	15,0%	26.430	15,0%	27.343	15,0%
Resultado Antes do IRRF	108.965	68,4%	113.062	68,7%	117.308	68,9%	121.710	69,1%	126.274	69,3%

Valores em R\$ Março 2024– ~Valores correntes, sem inflação.  
Condomínio, água, energia, gás e IPTU estimados pela Stremma Stay

Duplex.  
47,3 m<sup>2</sup>

## Análise Financeira

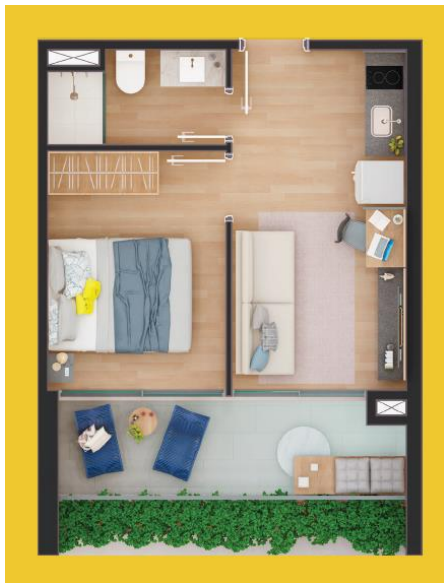
Análise Financeira - <b>Apartamento Duplex - Parcelado</b>				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 309.667		- 309.667	
2025	- 309.667		- 309.667	
2026	- 309.667		- 309.667	
2027		108.965	108.965	11,7%
2028		113.062	113.062	12,2%
2029		117.308	117.308	12,6%
2030		121.710	121.710	13,1%
2031		126.274	126.274	13,6%
2032		126.905	126.905	13,7%
2033		127.540	127.540	13,7%
2034		128.177	128.177	13,8%
2035		128.818	128.818	13,9%
2036		129.462	129.462	13,9%
FC com CapRate Ano 2036			2.105.079	
TIR			15,6%	
VPL			941.663	

Análise Financeira - <b>Apartamento Duplex - A Vista</b>				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 929.000		- 929.000	
2025			-	
2026			-	
2027		108.965	108.965	11,7%
2028		113.062	113.062	12,2%
2029		117.308	117.308	12,6%
2030		121.710	121.710	13,1%
2031		126.274	126.274	13,6%
2032		126.905	126.905	13,7%
2033		127.540	127.540	13,7%
2034		128.177	128.177	13,8%
2035		128.818	128.818	13,9%
2036		129.462	129.462	13,9%
FC com CapRate Ano 2036			2.105.079	
TIR			13,9%	
VPL			888.879	

Valores em R\$ - Maio de 2023 – ~Valores correntes, sem inflação – FC com CapRate Ano 2034 calculado com taxa de atratividade de 6,15%. FC de 2030 a 2034 majorado em 0,5% a.a. - FC antes do IRRF. (Não é promessa de resultado, ver páginas 62 e 63).

2 Dorm.  
53,48 m<sup>2</sup>

## Demonstrativo de Resultados



Demonstrativo de Resultados de Locação - Apartamento Tipo 02 Dormitórios										
	2027		2028		2029		2030		2031	
Oferta de Dias	365		365		365		365		365	
Taxa de Ocupação	53,2%		54,0%		54,7%		55,5%		56,3%	
Dias Alugados	194		197		200		203		205	
Valor Médio por Locação	1.066		1.087		1.109		1.131		1.154	
Receita Total	206.969	100,0%	214.070	100,0%	221.430	100,0%	229.060	100,0%	236.971	100,0%
<b>Receita Total Proporcional /Cota</b>	<b>206.969</b>	<b>100,0%</b>	<b>214.070</b>	<b>100,0%</b>	<b>221.430</b>	<b>100,0%</b>	<b>229.060</b>	<b>100,0%</b>	<b>236.971</b>	<b>100,0%</b>
Gastos Gerais	32.037	15,5%	32.747	15,3%	33.483	15,1%	34.246	15,0%	35.037	14,8%
Condomínio	5.880	2,8%	5.880	2,7%	5.880	2,7%	5.880	2,6%	5.880	2,5%
Canal de Distribuição e Comissões	14.488	7,0%	14.985	7,0%	15.500	7,0%	16.034	7,0%	16.588	7,0%
Comissão de Cartão de Crédito	6.209	3,0%	6.422	3,0%	6.643	3,0%	6.872	3,0%	7.109	3,0%
Água, Energia e gás	5.160	2,5%	5.160	2,4%	5.160	2,3%	5.160	2,3%	5.160	2,2%
IPTU	300	0,1%	300	0,1%	300	0,1%	300	0,1%	300	0,1%
Resultado antes Honorários de ADM	174.932	84,5%	181.323	84,7%	187.947	84,9%	194.814	85,0%	201.933	85,2%
Administração	31.045	15,0%	32.110	15,0%	33.215	15,0%	34.359	15,0%	35.546	15,0%
Resultado Antes do IRRF	143.887	69,5%	149.212	69,7%	154.733	69,9%	160.455	70,0%	166.388	70,2%

Valores em R\$ - Março de 2024— ~Valores correntes, sem inflação.  
Condomínio, água, energia, gás e IPTU estimados pela Stremma Stay



2 Dorm.  
53,48 m<sup>2</sup>

## Análise Financeira

Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 326.333		- 326.333	
2025	- 326.333		- 326.333	
2026	- 326.333		- 326.333	
2027		143.887	143.887	14,7%
2028		149.212	149.212	15,2%
2029		154.733	154.733	15,8%
2030		160.455	160.455	16,4%
2031		166.388	166.388	17,0%
2032		167.220	167.220	17,1%
2033		168.056	168.056	17,2%
2034		168.896	168.896	17,3%
2035		169.741	169.741	17,3%
2036		170.589	170.589	17,4%
<b>FC com CapRate Ano 2036</b>			<b>2.773.812</b>	
<b>TIR</b>			<b>18,9%</b>	
<b>VPL</b>			<b>1.909.582</b>	

Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 979.000		- 979.000	
2025	-		-	
2026	-		-	
2027		143.887	143.887	15,2%
2028		149.212	149.212	15,8%
2029		154.733	154.733	15,8%
2030		160.455	160.455	16,4%
2031		166.388	166.388	17,0%
2032		167.220	167.220	17,1%
2033		168.056	168.056	17,2%
2034		168.896	168.896	17,3%
2035		169.741	169.741	17,3%
2036		170.589	170.589	<b>2.773.812</b>
<b>FC com CapRate Ano 2036</b>			<b>16,7%</b>	
<b>TIR</b>			<b>1.416.989</b>	
<b>VPL</b>				

Valores em R\$ - Março 2024 - ~Valores correntes, sem inflação - FC com CapRate Ano 2034 calculado com taxa de atratividade de 6,151%. FC de 2030 a 2034 majorado em 0,5% a.a. - FC antes do IRRF. Não é promessa de resultado, ver páginas 62 e 63).

## QUADRO DE ÁREAS

	Unidades	Metragem
2 dorms	24	53,48
Duplex	24	47,30
1 dorm	42	36,16
Loft	21	27,36
Studio Plus	21	33,89
Studio de ponta	18	29,09
Studio de meio	222	27,36

## ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. — Análise do posicionamento competitivo;
5. — Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. — Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. — Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. — Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. — Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

## ATRATIVIDADE, RENTABILIDADE E CAPRATE PARA O SETOR

### Atratividade Mínima

(Taxa Livre de Risco + Spread/ Risco Negócio Hoteleiro)

**CapRate** Mínimo (Atratividade para o negócio em análise): **6,5%**

#### Composição do CapRate Atratividade

Taxa Livre de Risco Longo Prazo: **5,18%**  
**Taxa projeção Itaú média 2023/2027 Ver Anexos**  
+  
Spread Utilizado: **1,3%**

1,5% de spread = 25% de majoração em relação à taxa livre de risco. Essa taxa foi adotada por considerar o risco do negócio do modelo de empreendimento em estudo e formas de locação.

### Atratividade do Mercado / CapRate

(Pesquisa em empreendimentos comparáveis)

#### Informações Públicas - Venda Secundária / Condo-Hotel

Unidade	Valor Anunciado	Distribuição Divulgada	Rentabilidade Nominal Mês	Rentabilidade Nominal Ano
Ibis Novo Hamburgo	R\$ 140.000,00	R\$ 882,92	0,63%	7,84%
Ibis Carlos Barbosa	R\$ 210.000,00	R\$ 766,00	0,36%	4,47%
		<b>Média</b>	<b>0,63%</b>	<b>6,15%</b>

*\* Em pesquisa direta com imobiliárias da região referentes ao ano de 2022. Em 2020/2021 boa parte dos empreendimentos não distribuíram dividendos.*

#### Definição de CapRate para Estudo Financeiro:

**6,15%**

(Maior Atratividade entre Mínima e Mercado)

## ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. — Análise do posicionamento competitivo;
5. — Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. — Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. — Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. — Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. — Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. — Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

<b>Absorção de Mercado</b>	Calcula o equilíbrio de oferta e demanda de acordo com a taxa de ocupação estipulada para tal equilíbrio. O resultado é o número de UHs que pode ser acrescido ou subtraído para se atingir a taxa de ocupação estipulada.
<b>Área Comum</b>	É a área que pode ser utilizada em comum por todos os hóspedes do hotel, sendo livre o acesso e o uso, de forma comunitária. Por exemplo: lobby, áreas de lazer, corredores de circulação e escadas.
<b>Área Privativa</b>	Mesmo que área útil. No mercado imobiliário, é a área do imóvel da qual o proprietário tem total domínio. Em hotéis, é a unidade habitacional, à qual somente o hóspede que a alugou tem acesso. É composta pela superfície limitada da linha que contorna externamente as paredes das dependências.
<b>Área Útil</b>	Mesmo que área privativa. É a área individual. É a soma das áreas dos pisos do imóvel, sem contar as paredes, ou seja, restrita aos limites. Também é conhecida como área de vassoura. É a área mais importante no momento da compra do imóvel, devendo ser item a ser questionado durante a transação do negócio.
<b>B2B</b>	Sigla que define atuação do hotel com outras empresas, não o consumidor final.
<b>B2C</b>	Sigla que define atuação do hotel com o consumidor final.
<b>Basic Fee</b>	Taxa básica de administração e incentivo a vendas, calculada sobre a Receita Bruta (receita líquida mais impostos). Normalmente esta taxa é de 5%.
<b>Budget</b>	Hotéis que compõem a base do mercado. São extremamente enxutos (geralmente são do tipo cama e café e as áreas comuns resumem-se à circulação somente) e ocupam-se em prestar serviços voltados às necessidades estritamente básicas do hóspede. Muitos deles apresentam configurações e serviços amadores.

<b>Cap rate</b>	Cap rate é o número que representa a percentagem da renda anual conseguida através de um imóvel sobre o seu valor de aluguel.
<b>Demanda Hoteleira</b>	Utilização efetiva das unidades habitacionais oferecidas e disponíveis em um hotel.
<b>Departamentos menores</b>	Em hotelaria, os grandes geradores de receita são os setores de hospedagem e alimentos e bebidas (restaurantes e banquetes). Outros setores, com menor estrutura e pessoal alocado são geralmente agrupados sob a nomenclatura Departamentos Menores.
<b>Despesas Pré-Operacionais</b>	Despesas de implantação do sistema hoteleiro realizadas antes da abertura oficial do hotel. Inclui despesas de salários, treinamento, compras de estoque, marketing de lançamento e etc.
<b>Diária Média</b>	Total da receita gerada pela venda de apartamentos em um determinado período dividido pelo número de apartamentos vendidos no mesmo período. É um dos índices operacionais mais usados para avaliar a produtividade do hotel.
<b>Estudo de Absorção</b>	Estudo que simula o impacto da entrada de novos hotéis no mercado (oferta futura) e se há espaço para novos hotéis conforme uma taxa de ocupação definida como adequada para o mercado.
<b>Fair Share ou Market Share</b>	Termo mercadológico que mede a participação proporcional de um produto em relação ao mercado geral ou em mercado concorrente definido.
<b>Faturamento</b>	Liquidação de uma despesa mediante apresentação das respectivas notas de débito a elas referentes. Em hotelaria, costuma-se usar o sistema de faturamento para empresas, geralmente em períodos de quinze a trinta dias depois de encerrada a hospedagem.

<b>FF&amp;E</b>	Sigla em inglês que significa "Furniture, Fixtures and Equipments". A sigla faz menção aos móveis, equipamentos, máquinas e instalações que não fazem parte da construção mas que completam o produto hoteleiro, por exemplo: cama ou o carrinho de malas.
<b>Flat</b>	Tipo de meio de hospedagem onde as unidades habitacionais são geralmente compostas por uma sala de estar, apartamento e uma pequena cozinha, destinados a hóspedes permanentes ou não. A administração pode ser equivalente à de um condomínio, ou mista entre condomínio e hotel. São regidos pela Lei de Condomínio: "edifícios constituídos por unidades autônomas e correspondentes áreas comuns".
<b>Franquia</b>	Tipo de administração também usado em hotelaria, na qual o franqueador atribui ao franqueado o direito de utilização de sua marca ou dos seus produtos ou serviços, cabendo ao franqueado a venda e o pagamento do uso da marca, denominado royalties.
<b>Fundo de Reposição de Ativos (FRA)</b>	Destinado à reposição dos ativos fixos imobilizados das áreas comuns do hotel (como caixilhos, instalações elétricas, hidráulicas e mecânicas etc.). Normalmente é calculado sobre a Receita Líquida, variando entre 3% e 7%
<b>Gastos de Capital</b>	Grupo contábil que consolida as informações de gastos e receitas não operacionais e aquelas especificamente relacionadas à propriedade (hotel), ex: IPTU.
<b>Gastos não distribuíveis</b>	Termos contábil e financeiro para os gastos realizados em uma empresa que não podem ser alocados diretamente em um centro de receita, pois são gastos que impactam toda a organização; por exemplo salário do gerente geral ou gastos com marketing e vendas.
<b>Grupo Competitivo, Cesta Competitiva, Grupo Referencial ou Cesta Referencial</b>	Definição de participantes de um mercado em que o hotel em estudo deverá atuar diretamente.
<b>Gerente Geral</b>	Funcionário encarregado do exercício da administração central de um hotel, e pela coordenação de todos os setores da casa. Tem sob sua responsabilidade gerentes setoriais e assistentes, de acordo com a filosofia da empresa.



<b>Gross Operational Profit (GOP)</b>	É o lucro operacional bruto, e representa um ótimo indicador de rentabilidade do investimento hoteleiro, já que leva em consideração todas as receitas do hotel (e não só a de hospedagem) e todos os custos e despesas operacionais.
<b>HIIP</b>	Sigla de Hotel para Investidores Imobiliários Pulverizados, uma outra denominação para condo hotel: empreendimento aprovado nos órgãos público como hotel e submetido ao regime de condomínio edilício.
<b>Hotel Asset Manager</b>	Profissional contratado pelos investidores para representar seus interesses frente à gerenciadora hoteleira, sua atuação pode ocorrer de várias maneiras, porém o escopo do trabalho geralmente tem como objetivo: analisar monitorar a operação, monitorar e, se preciso, incentivar melhorias nas condições físicas do empreendimento e dos serviços da gerenciadora e orientar os investidores quanto a situação atual e futura do investimento.
<b>IDHM</b>	Sigla de Índice de Desenvolvimento Humano Municipal: mede a qualidade de vida com dados de longevidade, educação e renda.
<b>Incentive Fee</b>	Taxa de incentivo de administração, calculada sobre o Lucro Operacional.
<b>Ocupação</b>	Em hotelaria, refere-se ao preenchimento total ou parcial das disponibilidades de hospedagem oferecidas por um estabelecimento. Índice determinado pela comparação da oferta com a ocupação das unidades habitacionais, calculado dividindo-se o total de unidades habitacionais vendidas pelo número de unidades habitacionais disponíveis.
<b>Oferta Hoteleira</b>	Número total de unidades habitacionais, ou de leitos, disponíveis anualmente em um hotel ou localidade.

<b>Operadora Hoteleira</b>	Empresa especializada na administração de empreendimentos hoteleiros. Pode ser proprietária de hotéis, mas, na maioria dos casos, recebe dos proprietários uma participação no faturamento do hotel (basic fee) e no resultado líquido do hotel (incentive fee) como remuneração pelos seus serviços. Contratando uma operadora hoteleira, os proprietários asseguram-se de uma administração profissional e afiliam sua propriedade a uma marca de reconhecimento nacional ou internacional, além de beneficiarem-se dos esforços de marketing e vendas realizados por essas empresas em grande escala.
<b>Pax</b>	Termo usado internacionalmente para designar pessoas em trânsito, fazendo turismo.
<b>Penetração de Mercado</b>	Conceito Mercadológico que mede a eficiência de captação de demanda de um produto comparado aos seus concorrentes. Se maior que 1, o produto tem penetração positiva e está ganhando mercado em relação aos seus concorrentes; se menor que um, o produto está perdendo mercado em relação aos seus concorrentes.
<b>Perpetuidade</b>	Considera que o fluxo de caixa do período analisado estende-se infinitamente. O valor residual neste caso seria o valor presente deste fluxo de caixa perpétuo, calculado para o último ano do período de análise.
<b>PIB</b>	Sigla que significa Produto Interno Bruto: a soma (em valores monetários) de todos os bens e serviços finais produzidos numa determinada região (quer sejam países, estados ou cidades), durante um período determinado (mês, trimestre, ano, etc).
<b>Pick-up (de demanda)</b>	Termos que aponta a capacidade de absorver demanda de fora do mercado em análise.
<b>Pool Hoteleiro</b>	Dentro da modalidade de flats existem unidades que podem ou não estar dentro do pool hoteleiro. Unidades dentro do pool fazem parte do inventário para venda de diárias, funcionando como hotelaria normal. Enquanto que unidades fora do pool não fazem parte da oferta hoteleira.

<b>Receita Bruta</b>	Receita total obtida pelo hotel antes de descontados os impostos.
<b>Receita de Hospedagem</b>	Receita gerada pela venda de apartamentos em um hotel. Normalmente, equivale a mais de 50% da receita total e pode incluir a receita gerada pela venda de café-da-manhã.
<b>Receita Líquida</b>	Receita bruta menos os impostos.
<b>Rede Hoteleira</b>	Conjunto de estabelecimentos hoteleiros vinculados a uma mesma empresa operadora, que dita as regras de operação e se encarrega da administração dos estabelecimentos. Os estabelecimentos não necessariamente pertencem aos mesmos proprietários.
<b>Rentabilidade</b>	Conceito que mede o retorno de um investimento, geralmente expresso em percentual sendo calculado pelo resultado da operação do negócio comparado com o valor investido no negócio.
<b>Reposicionamento de Mercado</b>	Quando produtos e serviços são direcionados para públicos alvos diferentes do que eram originalmente direcionados.
<b>RevPar</b>	RevPAR (Revenue per Available Room – Receita por apartamento disponível) – significa a receita que cada UH está gerando, ela mede a receita total de hospedagem dividida pelo número de UH's disponíveis em um determinado período.
<b>Segmento de Demanda</b>	Termo mercadológico que é o resultado de filtros aplicados a um determinado mercado consumidor que divide em grupos relativamente homogêneos os consumidores, orientando esforços de vendas e posicionamento de produto.

<b>Taxa de Atratividade</b>	Significa a taxa de rentabilidade que orienta investidores na escolha de seus investimentos. No mercado afirma-se que um investimento está adequado a determinado tipo de investidor se a taxa de atratividade (rentabilidade estimada) está atendida.
<b>Taxa Interna de Retorno (TIR)</b>	Taxa de desconto que iguala o valor presente das entradas de caixa ao investimento inicial de um projeto, resultando, assim, em um $VPL=0$ . Sinaliza a rentabilidade máxima que um fluxo de caixa pode gerar em relação ao investimento relacionado a este fluxo de caixa.
<b>UH ou unidade habitacional</b>	Unidade autônoma - área privativa do apartamento que forma o hotel.

$$F_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0$$

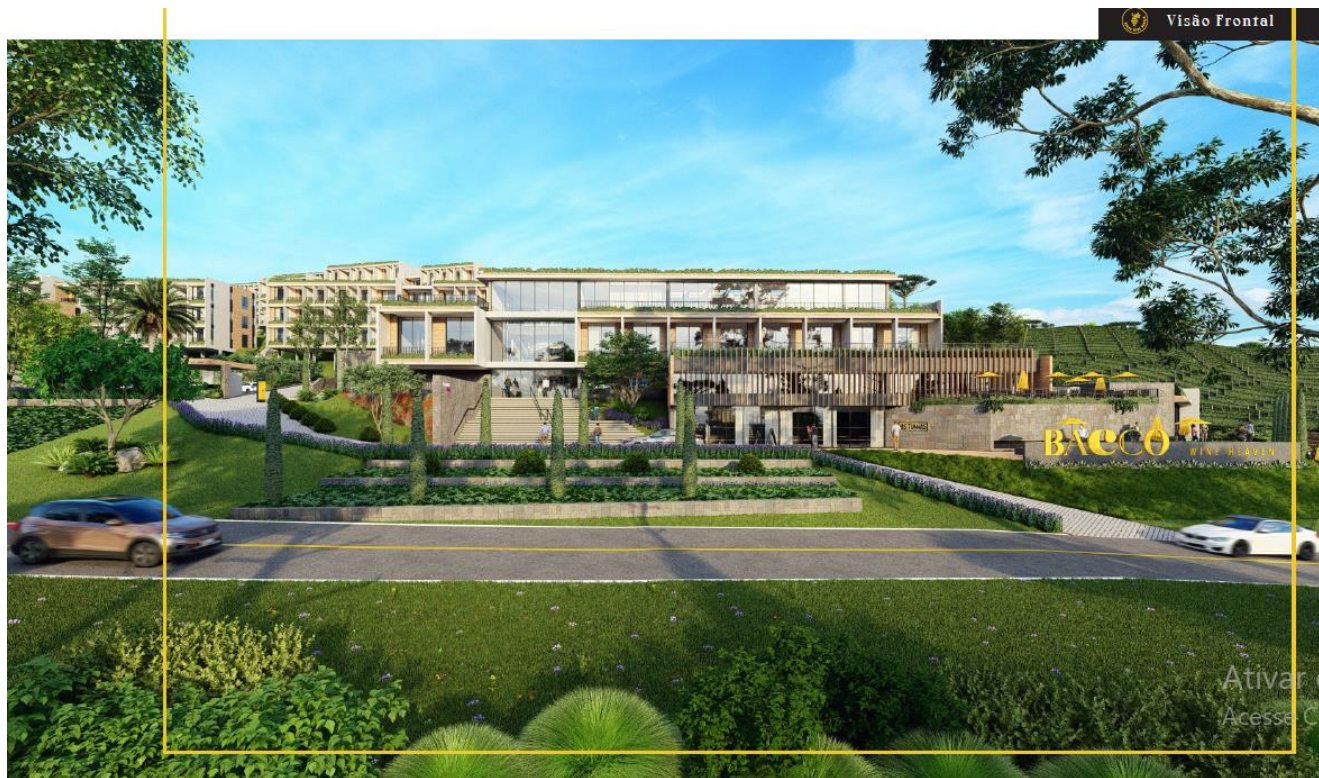
**Legenda:**

*F: Fluxo de Caixa*

*Números que Acompanham a letra F: Correspondem ao período do fluxo de caixa correspondente*

*TIR: Taxa de desconto que permite descontar os fluxos de caixa e que o resultado da soma, considerando os valores dos fluxos de caixa descontados, incluindo o valor de investimento, seja 0.*

*No caso do estudo atual, no FC 10 soma-se o FC capitalizado obtido pela aplicação da média simples do CapRate dos dez anos estimados na Análise Financeira no referido FC 10 (FC/(Média da Rentabilidade Simples/CapRate do FC 1 ao 10)).*



Perspectiva do empreendimento | Apresentação do empreendimento disponível no site <https://baccovaledosvinhedos.com.br/>





Perspectiva do empreendimento | Apresentação do empreendimento disponível no site <https://baccovaledosvinhedos.com.br/>



# PLANTA-BAIXA Restaurante e Wine Bar

- 1. RESTAURANTE
- 2. WINE BAR
- 3. WINE GARDEN



Perspectiva do empreendimento | Apresentação do empreendimento disponível no site <https://baccovaladosvinhedos.com.br/>

## PLANTA-BAIXA Pavimento Térreo

1. RECEPÇÃO
2. CENTRO DE EVENTOS
3. ROOF WINE BAR
4. MEZANINO DO RESTAURANTE
5. ESPAÇO DA ADMINISTRAÇÃO / APOIO
6. BIKE SHARING



Ativar

Perspectiva do empreendimento | Apresentação do empreendimento disponível no site <https://baccovaledosvinhedoscom.br/>

## PLANTA-BAIXA 2º Pavimento Condominial

- |                      |                             |
|----------------------|-----------------------------|
| 1. LOBBY             | 6. ÁREA EXTERNA DO LOBBY    |
| 2. JOGOS E ESTAR     | 7. SPA & WELLNESS           |
| 3. COWORKING         | 8. ACADEMIA                 |
| 4. KIDS PLACE        | 9. ÁREA EXTERNA DA ACADEMIA |
| 5. CENTRO DE EVENTOS | 10. LIVING COM GRAB N'GO    |



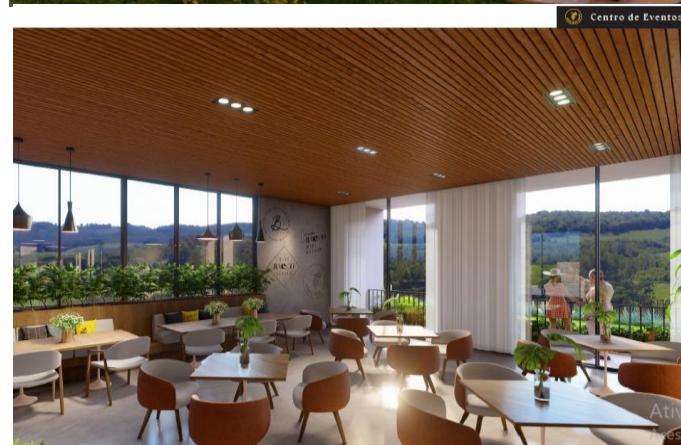
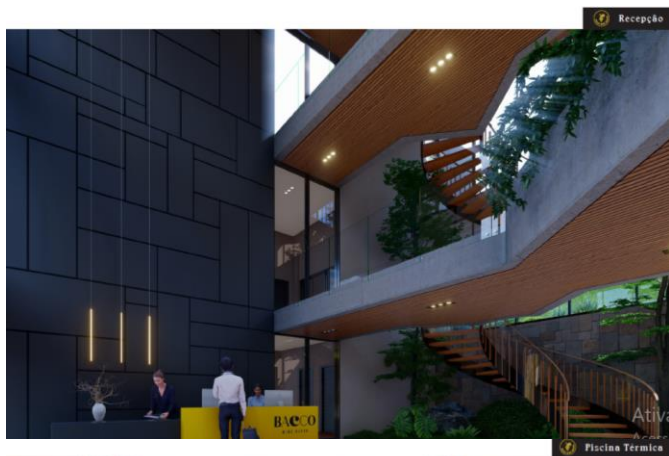
Perspectiva do empreendimento | Apresentação do empreendimento disponível no site <https://baccovaledosvinhedos.com.br/>

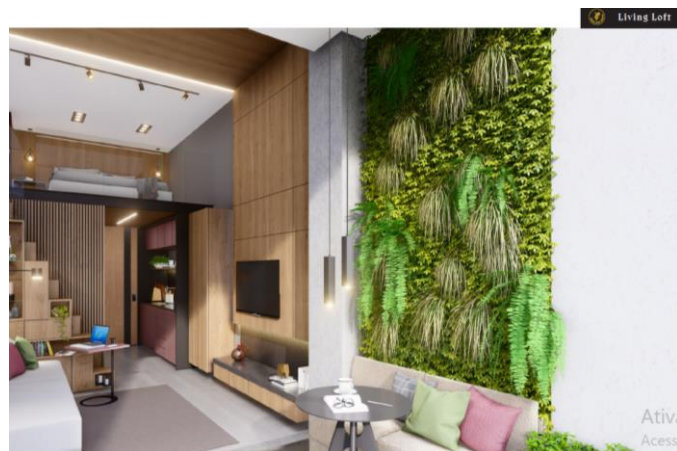
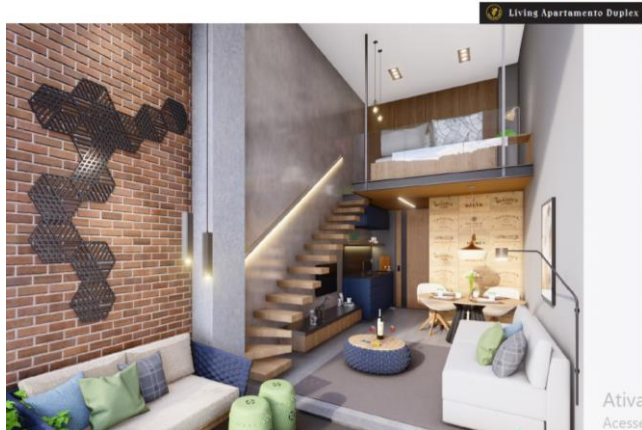
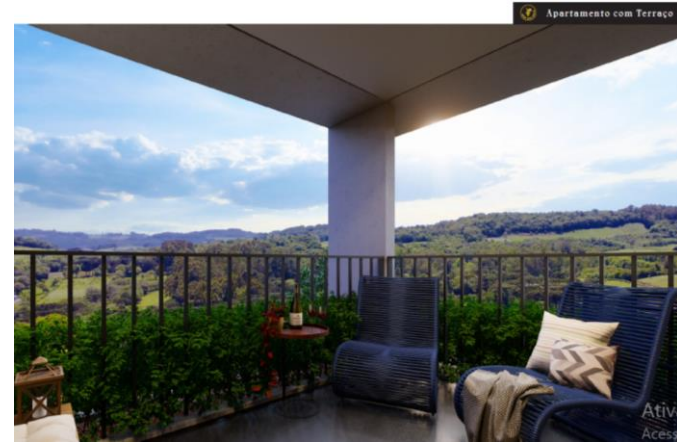
## PLANTA-BAIXA 3º Pavimento Condominial

1. PISCINA TÉRMICA
2. PISCINA TERAPÊUTICA COM DECK MOLHADO
3. SAUNA
4. ÁREA EXTERNA
5. SKY BAR
6. VESTIÁRIOS E WCs



Perspectiva do empreendimento | Apresentação do empreendimento disponível no site <https://baccovaledosvinhedos.com.br/>







CAIO CALFAT  
REAL ESTATE CONSULTING  
PLANNING & DEVELOPMENT



Rua Pamplona, 145 conj. 1318 - Edifício Praça Pamplona

Jardim Paulista - 01405-900 | São Paulo, SP - Brasil

Tel: +55 11 3034.2824 | Cel: +55 11 98644.3474

[caioalfat.com.br](http://caioalfat.com.br) | [info@caioalfat.com](mailto:info@caioalfat.com)